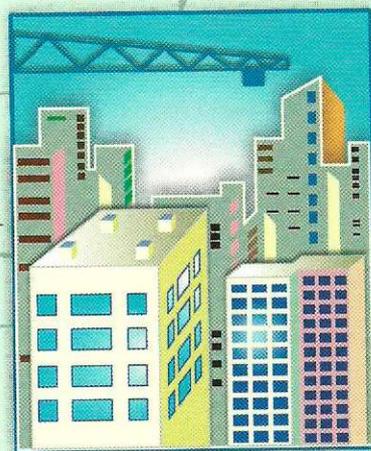


СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

# ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО

В.В. Акимов  
Т.Н. Макарова  
В.Ф. Мерзляков  
К.А. Огай



У Ч Е Б Н И К

СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

В. В. АКИМОВ, Т. Н. МАКАРОВА,  
В. Ф. МЕРЗЛЯКОВ, К. А. ОГАЙ

# ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ (СТРОИТЕЛЬСТВО)

УЧЕБНИК

*Допущено  
Государственным комитетом Российской Федерации  
по строительству и жилищно-коммунальному комплексу  
в качестве учебника для студентов  
средних специальных учебных заведений,  
обучающихся по строительным специальностям*

Москва  
ИНФРА-М  
2008

УДК 33(07)  
ББК 65.315я723  
А 39

Рецензенты:

Ф.Е. Удалов — д.э.н., проф., зав. кафедрой маркетинга ННГУ им. Н.И.Лобачевского;

Б.М. Десятников — зам. директора департамента строительства и ЖКХ Нижегородской обл.;

В.А. Чернышов — к.э.н., Генеральный директор «ОАО Волго-Вятская строительная компания» г. Н. Новгород;

Б.В. Щуров — д.э.н., проф., действ. член Академии МАИЭС.

**Акимов В.В., Макарова Т.Н., Мерзляков В.Ф., Огай К.А.** Экономика отрасли (строительство): Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование).

ISBN 978-5-16-002264-2

Учебник раскрывает основные вопросы по курсу «Экономика отрасли» для обучающихся по строительным специальностям с целью получения среднего профессионального образования: место строительной отрасли в экономике страны; организационно-правовые формы строительных предприятий; ресурсы предприятия; организация, нормирование и оплата труда; издержки производства и себестоимость продукции; финансы предприятия, налогообложение, основы маркетинга, производственное: планирование.

**Для учащихся средних специальных учебных заведений.**

ББК65.315я723

Авторский коллектив Института повышения квалификации руководящих работников и специалистов Госстроя России:

В.В. Акимов — главы 2—4, 21—25;

Т.Н. Макарова — главы 8, 12—15, 29, 30;

В.Ф. Мерзляков - главы 5—7, 9—11, 16-20, 28;

К.А. Огай — введение, главы 1, 26, 27.

ISBN 978-5-16-002264-2

© Акимов В.В., Макарова Т.Н.,  
Мерзляков В.Ф., Огай К.А., 2005

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	9
<b>РАЗДЕЛ 1. МЕСТО СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ.....</b>	<b>10</b>
<b>Глава 1. Значение и сущность строительства как важнейшей отрасли народного хозяйства.....</b>	<b>10</b>
1.1. Роль и значение отрасли в системе экономики страны.....	10
1.2. Сущность строительства как важнейшей отрасли материального производства.....	13
1.3. Капитальное строительство и инвестиционная деятельность как специфическая особенность отрасли, влияющая на формирование ее экономического потенциала.....	14
1.4. Организационные формы капитального строительства...	18
<b>РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ).....</b>	<b>19</b>
<b>Глава 2. Организация (предприятие) — основное звено экономики... </b>	<b>19</b>
2.1. Цель создания и функционирования организации (предприятия).....	19
2.2. Внешняя и внутренняя среда организации (предприятия).....	22
2.3. Классификация предприятий.....	26
2.4. Отраслевые особенности структуры организации (предприятия).....	27
<b>Глава 3. Предпринимательская деятельность организации (предприятия).....</b>	<b>29</b>
3.1. Понятие «предпринимательство».....	29
3.2. Субъекты предпринимательства.....	30
3.3. Виды предпринимательской деятельности.....	32
<b>Глава 4. Организационно-правовые формы.....</b>	<b>36</b>
4.1. Общие сведения.....	36
4.2. Предпринимательская деятельность гражданина (физического лица).....	37
4.3. Юридические лица.....	38
4.4. Принципы классификации организационно- правовых форм предприятия (организации).....	39
4.5. Хозяйственные товарищества и общества.....	42
4.6. Производственные кооперативы.....	47
4.7. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.....	48
<b>Контрольные вопросы.....</b>	<b>49</b>

**РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....51**

**Глава 5. Основные средства предприятия.....58**

- 5.1. Понятие, состав и структура основных фондов.....58
- 5.2. Объекты основных фондов в материально-вещественной форме.....58
- 5.3. Основные непроизводственные фонды.....60
- 5.4. Финансовые активы.....60

**Глава 6. Методы оценки основных фондов и виды их износа...60**

- 6.1. Первоначальная форма основных фондов.....60
- 6.2. Восстановительная стоимость основных фондов.....61
- 6.3. Физический износ основных фондов.....61
- 6.4. Моральный износ основных фондов.....62

**Практическое задание № 1**

«Определение стоимости основных фондов».....62

**Глава 7. Амортизация основных фондов.....63**

- 7.1. Нормы амортизации.....63
- 7.2. Методы плановой амортизации.....64
- 7.3. Внеплановые амортизационные отчисления.....65

**Практическое задание № 2**

«Расчет амортизационных отчислений».....65

**Практическое задание № 3**

«Расчет показателей использования основных фондов».....66

**Глава 8. Нематериальные активы, их виды, способы амортизации....67**

- 8.1. Нематериальные активы.....67
- 8.2. Амортизация нематериальных активов.....69
- 8.3. Долгосрочные финансовые вложения.....69
- 8.4. Незавершенные капитальные вложения.....70

**Глава 9. Показатели использования основных фондов и их анализ....70**

- 9.1. Фондоотдача и фондовооруженность.....70
- 9.2. Фондоемкость.....72
- 9.3. Коэффициенты использования основных фондов.....73

**Глава 10. Оборотные средства предприятия.....74**

- 10.1. Материально-производственные запасы.....74
- 10.2. Незавершенное производство.....75
- 10.3. Готовая продукция на складе.....75
- 10.4. Классификация оборотных средств.....75
- 10.5. Нормирование оборотных средств.....76
- 10.6. Методы определения потребности предприятия в оборотных средствах.....71
- 10.7. Нормирование производственных запасов.....77
- 10.8. Нормирование оборотных средств по незавершенному производству строительного-монтажных работ.....78

10.9. Нормирование оборотных средств на расходы будущих периодов.....	78
10.10. Методы оценки материально-производственных запасов в бухгалтерском учете.....	78
<b>Практическое задание № 4</b> «Определение потребности организации в оборотных средствах».....	79
<b>Глава 11. Показатели использования оборотных средств.....</b>	<b>80</b>
11.1. Коэффициент оборачиваемости.....	80
11.2. Абсолютное и относительное высвобождение средств...80	
<b>Контрольные вопросы.....</b>	<b>81</b>
<b>РАЗДЕЛ 4. ОРГАНИЗАЦИЯ, НОРМИРОВАНИЕ И ОПЛАТА ТРУДА ..</b>	<b>83</b>
<b>Глава 12. Техническое нормирование труда.....</b>	<b>84</b>
12.1. Технически обоснованная норма.....	86
12.2. Классификация производственных норм строительных процессов и затрат рабочего времени. ...	87
12.3. Методы технического нормирования.....	93
12.4. Показатели уровня нормирования труда и пути его развития.....	96
<b>Глава 13. Трудовые ресурсы.....</b>	<b>97</b>
13.1. Сущность и состав трудовых ресурсов.....	99
13.2. Кадровый потенциал предприятия.....	101
13.3. Количественная и качественная характеристика трудовых ресурсов.....	102
13.4. Промышленно-производственный персонал: рабочие и служащие.....	106
13.5. Непромышленный персонал.....	106
13.6. Профессионально-квалификационная структура кадров....	107
13.7. Методика расчета численности работников организации....	108
<b>Практическое задание № 5</b> Расчет численности работников предприятия».....	112
<b>Глава 14. Производительность труда и пути ее повышения.....</b>	<b>114</b>
14.1. Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия.....	114
14.2. Показатель выработки в натуральном и стоимостном выражении.....	116
14.3. Технологическая, полная, производственная трудоемкость...119	
14.4. Резервы роста производительности труда: текущие и перспективные.....	120
14.5. Методика расчета показателей производительности труда.....	125
<b>Практическое задание № 6</b> Расчет показателей производительности труда».....	128

<b>Глава 15. Оплата труда</b> .....	135
15.1. Признаки, определяющие правовое содержание понятия «зароботная плата».....	135
15.2. Государственная гарантия по оплате труда работников.....	137
15.3. Затраты труда в строительстве.....	138
15.4. Система тарифного нормирования.....	139
15.5. Районное регулирование заработной платы.....	141
15.6. Особые условия оплаты труда.....	142
15.7. Форма и система оплаты труда.....	142
15.8. Содержание тарифно-квалификационного справочника.....	146
15.9. Виды премирования в строительстве.....	147
15.10. Контрактная система найма.....	148
15.11. Расчет заработной платы (бригадная и бестарифная системы).....	149
<b>Практическое задание № 7</b>	
«Расчет заработной платы».....	152
<b>Контрольные вопросы</b> .....	159
<b>РАЗДЕЛ 5. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ</b> .....	162
<b>Глава 16. Классификация и калькулирование затрат на производство и реализацию продукции</b> .....	162
16.1. Понятие издержек производства.....	162
16.2. Понятие предельных издержек.....	163
16.3. Метод директ-костинг. Маржинальная прибыль.....	163
16.4. Группировка издержек по статьям и элементам затрат.....	166
16.5. Методы калькулирования себестоимости продукции.....	166
<b>Практическое задание № 8</b>	
«Составление калькуляции затрат на производство и реализацию продукции».....	168
<b>Глава 17. Сметная стоимость строительства и виды себестоимости строительных работ</b> .....	169
17.1. Понятие сметной стоимости строительства.....	169
17.2. Методы определения сметной стоимости.....	170
17.3. Структура сметной стоимости строительства.....	171
17.4. Сметная прибыль.....	175
17.5. Система ценообразования и сметного нормирования.....	175
17.6. Сметная документация.....	176
17.7. Сметные расчеты.....	177
17.8. Сводка затрат.....	178
17.9. Сметная, плановая и фактическая себестоимость строительно-монтажных работ.....	178
17.10. Важнейшие пути снижения производственных затрат.....	179
<b>Практическое задание № 9</b>	
«Составление локального сметного расчета».....	180
<b>Контрольные вопросы</b> .....	182

<b>РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)</b> .....	183
<b>Глава 18. Финансовые ресурсы организации</b> .....	183
18.1. Сущность финансов предприятия.....	183
18.2. Функции финансов предприятия.....	184
18.3. Структура финансовых источников.....	184
<b>Глава 19. Взаимодействие организации с различными финансовыми институтами</b> .....	188
19.1. Взаимоотношение организации с банками.....	188
19.2. Кредитные отношения с банками и поставщиками.....	188
19.3. Факторинг.....	191
19.4. Лизинг.....	191
19.5. Виды банковских услуг.....	192
19.6. Ценные бумаги (облигации, акции).....	192
19.7. Инвестиционные институты.....	194
19.8. Виды рисков, анализ, прогнозирование.....	196
19.9. Товарная биржа.....	199
<b>Глава 20. Показатели эффективности деятельности организации (предприятия)</b> .....	201
20.1. Понятие эффективности.....	201
20.2. Показатели рентабельности.....	202
20.3. Виды прибыли.....	202
20.4. Расходы фонда накопления.....	203
20.5. Особенности эффективности строительной организации.....	204
<b>Контрольные вопросы</b> .....	205
<b>РАЗДЕЛ 7. ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ</b> .....	207
<b>Глава 21. Общая характеристика налоговой системы</b> .....	207
21.1. Понятие налогов, их функции.....	207
21.2. Участники налоговых отношений.....	207
21.3. Налоговый кодекс Российской Федерации.....	208
21.4. Функции налогов.....	209
<b>Глава 22. Классификация налогов</b> .....	210
22.1. Виды налогов.....	210
22.2. Порядок исчисления налога.....	212
<b>Глава 23. Основные налоги, затрагивающие предпринимательскую деятельность строительных организаций</b> .....	213
<b>Глава 24. Методика расчета налогов в строительстве</b> .....	214
24.1. Федеральный налог — НДС.....	214
24.2. Федеральный налог на прибыль.....	219
24.3. Региональный налог на имущество.....	222
24.4. Местный налог на землю.....	222

<b>Глава 25. Упрощенная система налогообложения для малых предприятий в строительном бизнесе.....</b>	<b>223</b>
<b>Контрольные вопросы.....</b>	<b>225</b>
<b>РАЗДЕЛ 8. ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА.....</b>	<b>228</b>
<b>Глава 26. Строительная продукция в системе маркетинга.....</b>	<b>228</b>
26.1. Особенности строительной продукции как товара.....	229
26.2. Маркетинговые исследования рынка строительной продукции.....	230
26.3. Маркетинговая стратегия строительной организации.....	232
26.4. Сегментация рынка строительной продукции.....	234
26.5. Позиционирование строительной продукции на рынке.....	234
<b>Глава 27. Особенности сбыта строительной продукции.....</b>	<b>236</b>
27.1. Функции сбытового маркетинга.....	236
27.2. Реализация строительных контрактов через торги.....	238
27.3. Маркетинговые коммуникации в строительстве.....	240
27.4. Контроль как одна из функций управления маркетингом.....	242
<b>Контрольные вопросы.....</b>	<b>243</b>
<b>РАЗДЕЛ 9. ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ).....</b>	<b>245</b>
<b>Глава 28. Основы планирования в организации.....</b>	<b>245</b>
28.1. Функции и задачи планирования.....	245
28.2. Элементы стратегического планирования.....	245
28.3. Виды и методы планирования.....	249
28.4. Система показателей плана.....	250
28.5. Оперативно-календарное планирование.....	253
<b>Глава 29. Разработка бизнес-плана организации (предприятия)....</b>	<b>254</b>
29.1. Назначение бизнес-плана.....	254
29.2. Методика составления бизнес-плана (проекта, участка, цеха и т.д.).....	256
<b>Глава 30. Инвестиционная политика организации (предприятия)....</b>	<b>279</b>
30.1. Инвестиции.....	279
30.2. Структура инвестиций.....	281
30.3. Источники привлечения капитала.....	282
30.4. Инвестиционное проектирование.....	284
30.5. Инвестиции как источник экономического роста.....	287
30.6. Оценка инвестиций. Социально-экономическая эффективность инвестиций.....	288
<b>Контрольные вопросы.....</b>	<b>292</b>
<b>Глоссарий.....</b>	<b>294</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Цель предлагаемого учебника «Экономика отрасли» — сформировать у молодых специалистов представления о роли строительства в национальной экономике, раскрыть современные теоретические и практические знания в области экономики строительства.

Задачи дисциплины «Экономика отрасли»:

изучение особенностей строительства как отрасли материального производства;

изучение и анализ хозяйственной деятельности строительных предприятий различных организационно-правовых форм;

определение ресурсов строительного предприятия и основные направления повышения эффективности их использования;

изучение особенностей организации финансирования и кредитования капитальных вложений;

изучение особенностей ценообразования в строительстве;

ознакомление с особенностями нормирования и оплаты труда;

раскрытие практических аспектов стратегического планирования.

«Экономика отрасли» изучается после овладения учащимися основными техническими дисциплинами специальности. Экономика строительства тесно связана с экономическими и техническими дисциплинами: *общеэкономические дисциплины* — теоретическая экономика, микро- и макроэкономика, основы менеджмента, маркетинга и др.; *специальные строительные дисциплины* — технология и организация строительного производства, архитектура, строительные материалы и конструкции, строительные машины; *общетехнические дисциплины* — сопротивление материалов, строительная механика, теоретическая механика, теория машин и механизмов, детали машин. Специальные экономические дисциплины — анализ хозяйственной деятельности, финансы и кредит, бухгалтерский учет и аудит, статистика капитального строительства, экономика отрасли (наука строительной отрасли, изучающая общие экономические закономерности в области капитального строительства). Экономика отрасли связана с научными дисциплинами, изучающими законы современной экономики, с одной стороны, с другой — она базируется на достижениях специальных строительных дисциплин. В свою очередь экономика отрасли — теоретическая основа для социально-экономических дисциплин: «Финансирование и кредитование строительства», «Бюджетирование», «Финансовый менеджмент», «Бизнес-планирование», «Бухгалтерский учет и аудит» и др.

# Раздел 1

## МЕСТО СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

### Глава 1

#### ЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ВАЖНЕЙШЕЙ ОТРАСЛИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

##### 1.1. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОТРАСЛИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Строительство — это самостоятельная отрасль национальной экономики, предназначенная для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, модернизации, технического перевооружения и капитального ремонта действующих объектов производственного и непроизводственного назначения.

Основная роль строительной отрасли — создание условий для поступательного развития всей экономики страны.

Целью деятельности любого общества является производство благ (материальных и нематериальных) для удовлетворения потребностей людей.

Удовлетворение этих потребностей невозможно без участия строительной отрасли, предназначенной для создания и модернизации производственных и непроизводственных основных фондов. Под капитальным строительством подразумевается процесс возведения площадей для производственных и непроизводственных фондов.

Капитальное строительство — сложный многофакторный процесс, требующий больших затрат экономических ресурсов в течение определенного периода. *Экономические ресурсы* — факторы производства — это все то, что нужно для процесса производства: капитал, труд, земля и предпринимательство.

*Труд* — это целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи орудий труда воздействует на природу и использует ее в целях создания товаров и услуг, необходимых для удовлетворения своих потребностей.

**Земля** в экономике — это общий источник природных ресурсов: продуктов растительного и животного мира, полезных ископаемых, земли для сельского хозяйства, воды и др.

**Капитал** — это общее название всех средств производства, созданных людьми для выпуска товаров и услуг. Это заводы и фабрики, магазины, парикмахерские, институты, промышленное оборудование, транспорт, компьютерные программы. Капиталом называют и денежные средства, которые предназначены для приобретения физического капитала.

**Предпринимательство** — этот фактор производства по своей сути близок к труду, а носителем и труда и предпринимательства является сам человек. Но оба эти фактора не одно и то же. Экономическое процветание обеспечивается наличными ресурсами: трудовыми, производственными и техническими. Очень важны изобретения новых технологий, новых форм организации, новых сфер вложения капитала. Под предпринимательством понимают организационные и управленческие усилия, направленные на поиск новых возможностей. Предприниматель сводит воедино три фактора производства. Исходная идея, заложенная в основу экономики, — это идея человеческих потребностей, внутренних побудителей активности людей.

**Потребность** (нужды) — выражается в объектах, способных удовлетворить наши желания тем способом, который присущ культурному укладу данного общества. Если начнет расти культурный уровень общества, начнут расти и потребности. Итак, материальные потребности людей безграничны. Человек стремится к удовлетворению своих потребностей, а они практически безграничны. Остается одно — сделать выбор из всего желаемого. Выбор должен сделать и сам человек, и предприятие, и государство.

Существует много определений экономики как науки. В самом общем виде экономика — это наука о выборе общества в условиях ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей людей. Из условий, созданных природой, а именно — безграничности наших потребностей и ограниченности ресурсов, вытекает необходимость постоянно делать выбор в пользу тех или иных решений. Суть этих решений сводится к разрешению главной проблемы экономической организации общества. Сформулировать ее можно в виде трех взаимосвязанных вопросов:

1. Что должно производиться?
2. Как должны производиться товары?
- Л. Для кого должны производиться товары?

Экономика — это сложная многоуровневая система. Все ее уровни взаимосвязаны и взаимозависимы, но принципы работы предприятия, в целом отрасли отличаются от законов развития экономики как целостной системы. В связи с этим теоретическая экономика изучает проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов на микро- и макроуровне.

Современная экономика как наука подразделяется на два основных раздела: макроэкономику и микроэкономику.

**Макроэкономика** — изучает систему хозяйствования в целом: уровень национального производства, уровень цен в обществе, проблемы безработицы, государственное регулирование экономики.

**Микроэкономика** — изучает деятельность малых экономических единиц: семейных хозяйств, предприятий, государственных учреждений. Микроэкономика связана с деятельностью отдельных экономических субъектов.

Экономическая теория занимается крупными проблемами хозяйствования на микро- и макроуровнях. Она является основой для экономических наук, в том числе конкретных, отраслевых, таких как экономика строительства. К особенностям строительства относится организационно-техническая сложность производимой строительной продукции, возводимых зданий и сооружений как производственного, так и непромышленного назначения. В строительстве перемещаются рабочие места и строительная техника (машины и механизмы), а сама строительная продукция (здания и сооружения) остается неподвижной. Значительный объем работ, как правило, выполняется под открытым небом. В промышленности же продукция имеет подвижный характер, а рабочие места, машины, механизмы, оборудование, технологическая оснастка пространственно остаются на том же месте (цех и предприятие).

В промышленности конечную продукцию выпускает один исполнитель, а в строительстве объектов принимают участие много строительно-монтажных организаций, что обусловлено видами выполняемых работ.

Длительные сроки характерны для строительства: от проектно-изыскательских работ — проектирования — хода строительства объекта до введения его в эксплуатацию иногда проходит несколько лет.

**Роль климатических и местных условий в строительных работах:** отрицательные температуры требуют специальных мероприятий, обеспечивающих возведение объектов в зимних условиях. Строительство объекта одного и того же типа в различных геогра-

фических районах требует различных затрат материальных ресурсов, на которые влияют сейсмические условия, рельеф местности, геология грунта, грунтовые воды, способы доставки на стройки конструкций и материалов, строительных машин и механизмов.

**Многообразие возводимых зданий и сооружений:** промышленные, жилищно-гражданские, транспортные, агропромышленные, гидротехническое строительство, магистральные трубопроводы, линии электропередач, метрополитен и другие подземные сооружения.

Промышленное строительство связано с концентрацией возводимых площадей на определенной территории и сложностью сооружаемых объектов, например, предприятия горнорудной, металлургической, химической, машиностроительной промышленности. Работы ведутся на одной территории (площадке) относительно долго (свыше года) и непрерывно.

На участников такого строительства меньшее влияние оказывает перебазирование средств производства, при этом сохраняется стабильный состав персонала.

Для объектов транспорта, магистральных трубопроводов, объектов агропромышленного комплекса и линий электропередач характерны малый объем строительного-монтажных работ на одной площадке, перемещение рабочих мест по ходу сооружения объектов, в том числе в необустроенных местах.

Строительству жилищно-гражданских и социально-бытовых объектов свойственно строгое соблюдение последовательности и очередности комплексности застройки населенного пункта: наряду с жилыми массивами строятся автодороги, системы водоснабжения, школы, детские сады и ясли, объекты торговли, культуры и спорта.

## **1.2. СУЩНОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ВАЖНЕЙШЕЙ ОТРАСЛИ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Национальная экономика состоит из отраслей, производящих товары (экономика, промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт и др.), и отраслей экономики, оказывающих услуги.

**Производством (товаром) в строительной отрасли** являются законченные и введенные в эксплуатацию объекты и предприятия: заводы и фабрики, железные и автомобильные дороги, электростанции, гидротехнические сооружения, порты, жилые дома и другие объекты, образующие основные фонды для всех отраслей национального хозяйства.

*Капитальное строительство* как отрасль экономики участвует в создании основных фондов для всех отраслей национального хозяйства. Продукцией капитального строительства являются вводимые в действие и принятые производственные мощности, объекты непромышленного назначения. По мере ввода в эксплуатацию они становятся основными фондами. В их создании участвуют и другие отрасли экономики: промышленность строительных материалов, металлургия, машиностроение, химическая промышленность, энергетика и др. В результате капитального строительства создаются материальные условия (блага), обеспечивающие функционирование средств производства. Строительная отрасль объединяет деятельность общестроительных и специализированных организаций, проектно-изыскательских и научно-исследовательских учреждений, предприятий промышленности строительных материалов и конструкций, а также организаций, выполняющих строительные-монтажные работы хозяйственным способом.

В сфере капитального строительства принимают участие более 70 отраслей национальной экономики, обеспечивающие материально-технические ресурсы: металл, цемент, лес, строительные машины, транспорт, топливо, энергию. В отрасли используется более 50% продукции промышленности строительных материалов, 20% металлопроката, около 10% пиломатериалов, более 10% продукции машиностроения.

По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль приходится около десятой части национальной экономики. В отрасли функционирует около 140 тысяч строительных предприятий и свыше 11 тысяч проектно-изыскательских организаций. В результате перестроечных процессов в экономике и разгосударствления крупных строительно-монтажных трестов и объединений резко увеличилось число малых строительных и монтажных предприятий всех форм собственности.

### **1.3. КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ОСОБЕННОСТЬ ОТРАСЛИ, ВЛИЯЮЩАЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Капитальное строительство является одним из сегментов инвестиционной деятельности. Эти отношения, связанные с инвес-

тиционной деятельностью, осуществляемой в форме капитальных вложений.

В строительном процессе существует три этапа:

1. Подготовка строительства, включающая технико-экономическое обоснование целесообразности производства строительной продукции, инженерно-строительная подготовка к строительству и технологическое проектирование объекта.

2. Собственно строительство — создание строительной продукции.

3. Реализация строительной продукции — ввод законченного объекта в эксплуатацию.

В строительном процессе субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, являются: инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик, пользователь объектов капитальных вложений, другие лица. На этапе подготовки производства строительства ведущая роль принадлежит проектировщику.

**Инвестор** — юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложение собственных, привлеченных или заемных средств в создание или воспроизводство основных фондов. Инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, покупателя строительной продукции — объекта, а также выполнять функции заказчика и застройщика. Инвестор самостоятельно определяет объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций, определяет организационные формы строительства и привлекает на договорной основе юридических и физических лиц, необходимых ему для реализации инвестиционного проекта, а также вступает в финансово-кредитные отношения с другими участниками инвестиционного процесса. Инвестор передает застройщику право распоряжаться выделенными средствами.

**Заказчик** — юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организации и управления финансовым проектом с строительства объекта, начиная со стадии технико-экономического обоснования капитальных вложений и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию.

**Застройщик** — инвестор или иное юридическое и физическое лицо, уполномоченное инвестором реализовать инвестиционный проект по капитальному строительству. Застройщик обладает правами на земельный участок под застройку, он является землевладельцем. Заказчик, в отличие от застройщика, лишь использует земельный участок под застройку на правах аренды. Застройщик на основании договора с инвестором распоряжается его денежными средствами для финансирования возведения объектов. Для

организации строительства застройщик выдает исходные данные для разработки проектно-сметной документации, выдает заказ на ее разработку, заключает договора строительного подряда на выполнение строительного-монтажных и пуско-наладочных работ. Застройщик осуществляет технический надзор за соблюдением норм и правил при производстве строительного-монтажных работ, приемку промежуточных и законченных работ и подготовку объектов для сдачи в эксплуатацию.

**Подрядчик** — предприятие, осуществляющее по договору подряда строительство объекта. Подрядчик должен иметь лицензию на осуществление им тех или иных видов деятельности.

**Генеральный подрядчик** — предприятие, осуществляющее по договору подряда строительство, отвечающее перед заказчиком за возведение объекта в полном соответствии с условиями договора, проектно-сметной документации и строительными нормами и правилами. Он привлекает к выполнению отдельных видов строительного-монтажных работ субподрядные организации и несет ответственность за уровень и качество выполненных специализированных работ — монтаж конструкций, монтаж технологического оборудования, выполнение сантехнических, электромонтажных, пусконаладочных работ — в течение гарантийного срока после ввода объекта в эксплуатацию.

**Пользователь объекта капитального строительства** — юридическое или физическое лицо, для которого строится объект. Им могут быть также иностранные юридические лица, государственные органы, органы местного самоуправления, иностранные государства, международные организации. Пользователем объекта строительства может быть и инвестор. Участник инвестиционной деятельности может совмещать функции двух или более субъектов. Инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, покупателя строительной продукции и выполнять функции застройщика.

**Проектировщик** — проектная, проектно-изыскательская и научно-исследовательская организация, осуществляющая разработку проекта объекта строительства. В капитальном строительстве принимает участие большое количество субъектов.

Инвестор, заказчик, застройщик заинтересованы в минимизации капитальных вложений, сокращении сроков строительства с целью ускорения ввода объекта в эксплуатацию и получения прибыли от вложенных средств. Подрядчик также заинтересован в максимизации прибыли. Это может быть достигнуто за счет сокращения затрат на строительство, что совпадает с целью инвестора, заказчика, застройщика. В то же время подрядчик заинте-

ресован в удорожании строительства в погоне за доходом и прибылью, что противоречит интересам инвестора. Поэтому важное значение имеет выбор организационных форм строительства и регулирование взаимоотношений между участниками.

Договор подряда на строительство объекта оформляется и заключается в соответствии с руководством по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации. Может быть заключен и единый договор на проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию производственных мощностей и объектов. В соответствии с указанным выше руководством по составлению договоров подряда на строительство могут быть заключены генеральные, прямые и субподрядные договора.

**Генеральный договор** заключается подрядной организацией с заказчиком на всю стоимость работ по стройке в целом. При этом строительно-монтажное предприятие должно иметь лицензию на осуществление функций генерального подрядчика. При наличии такой лицензии генподрядчик может по согласованию с заказчиком привлекать для выполнения различных видов работ третьих лиц — специализированные и другие строительные организации (субподрядные организации), с которыми генподрядчик заключает субподрядные договора. В этом случае генподрядчик является для субподрядчика заказчиком и принимает на себя обязательство по координации, ответственность за своевременное и качественное выполнения всего комплекса работ в рамках договора. В практике строительства заказчик заключает договор с одним подрядчиком, который именуется генеральным. Но иногда помимо генерального договора подряда заказчик может заключать и другие договора на выполнение отдельных видов или комплекса работ.

**Прямой договор** заключается подрядной организацией на выполнение определенного вида работ. По прямому договору с заказчиком каждый подрядчик несет ответственность по своим прямым обязательствам за работы, предусмотренные прямым договором.

Наряду с договором подряда реализация инвестиционных проектов так же неосуществима без заключения договора между инвестором и застройщиком, с этого начинается процесс реализации. Договор является основным документом, регламентирующим взаимоотношения между субъектами инвестиционной деятельности.

#### 1.4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В капитальном строительстве выделяют две основные организационные формы: подрядная и хозяйственная.

В первом случае строительство объекта осуществляется постоянно действующими строительными и монтажными организациями (подрядчиками). Они имеют собственные материально-технические базы, высокопроизводительную технику, специализированные кадры, что обеспечивает высокий уровень и эффективность строительного производства. Подрядный способ строительства является основным.

При хозяйственном способе строительство объектов осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. Такой способ имеет как преимущества, так и недостатки. В этом случае нет необходимости в различных согласованиях, связанных с привлечением подрядных организаций; усиливается заинтересованность участников при единстве руководства эксплуатацией и строительством объекта. Строительные участки создаются в организационной структуре заказчика действующего предприятия; они участвуют в реконструкции цехов и предприятий, строительстве малых объектов на территории существующего предприятия.

##### **Контрольные вопросы**

1. Дайте характеристику строительства как сферы экономики.
2. Перечислите основные факторы производства.
3. Определите экономику как науку.
4. Назовите особенности строительства, выделяемые научной дисциплиной «Экономика строительства».
5. Что является продукцией строительной отрасли?
6. Какова роль инвестиций в строительстве?

*В результате изучения данного раздела студент должен:  
иметь представление о роли и значении строительной отрасли  
в экономике страны;  
знать специфические особенности отрасли и строительной  
продукции.*

## **Раздел 2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)**

### **Глава 2 ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) - ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ**

#### **2.1. ЦЕЛЬ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)**

Предприятием называют обособленную специализированную коммерческую организацию, производящую необходимые потребителям товары и услуги, основной целью деятельности которой является извлечение прибыли для своих владельцев. Предприятие — это первичное звено экономической системы. Предприятие как хозяйствующий субъект экономики является юридическим лицом. Основным признаком юридического лица, в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, является обособленное имущество, которым наделяется организация и которым она отвечает по своим обязательствам. Поэтому предприятие рассматривается как *имущественный комплекс*, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

«В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права» (Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 1, ст. 132).

Предприятие может продаваться и покупаться, сдаваться в аренду, быть объектом залога как в целом, так и частями. Оно функционирует как единый организм, как система взаимосвязанных структур, работа которых подчинена единой цели.

Характерными чертами предприятия является организационное, производственно-технологическое и экономическое единство. Это выражается в том, что все подразделения предприятия подчинены единым органам управления, оборудование и другие сред-

ства производства взаимосвязаны в едином технологическом процессе, а результаты работы — объем реализуемой продукции, масса прибыли, уровень рентабельности и т.д., измеряются общими для всего предприятия экономическими показателями.

Предприятие необходимо рассматривать не только как технологическую и экономическую структурную единицу экономической системы, но еще и как социальную единицу. Решающую роль в результатах работы предприятия играет его профессионально организованный персонал. Работники предприятия тесно связаны между собой различными социальными и экономическими интересами, что и определяет цели создания и функционирования предприятия.

Так уж устроен мир, что человек всегда будет стремиться к благосостоянию, а по мере достижения определенного уровня благосостояния будет стремиться к его улучшению. В этом смысле благосостояние граждан — высшая цель экономической политики развитых государств, а работа экономического механизма должна обеспечивать достижение этой цели. Поэтому и целью работы предприятия как главной «детали» экономического механизма необходимо считать рост благосостояния населения, а извлечение прибыли владельцами предприятия — средством для достижения этой цели. Это не противоречит современной экономической системе потому, что в основе работы экономического механизма лежат взаимодействия населения и бизнеса, населения и предприятия. Благосостояние населения напрямую зависит от того, как это взаимодействие организовано. Из всех «кирпичиков», уже сотни лет закладываемых в здание экономической науки учеными, некоторые, изготовленные великим А. Смитом, и сейчас выглядят современно.

Речь идет о частном интересе:

1. Процветание общества возможно только при индивидуальном благополучии каждого из его членов.
2. Преследуя частный интерес, люди удовлетворяют потребности благополучия друг друга.
3. Частный интерес преодолевает сотни досадных препятствий, которыми безумие человеческих законов затрудняет его деятельность.

Когда гражданин или группа граждан учреждают предприятие и становятся их владельцами, они преследуют частный интерес. Они хотят получать доходы и повышать свое благосостояние. Для этого они должны производить нужные людям товары и создавать рабочие места для других граждан — наемных работников. Основной доход владельца предприятия — прибыль. Рост прибыли свя-

зан с ростом объема продаж. Для роста объема продаж должны выпускаться нужные людям товары. Для того, чтобы население покупало у предпринимателей нужные ему товары, доходы населения, состоящего в основном из наемных работников, тоже должны расти. А доходы наемных работников — это в первую очередь заработная плата. Получается такая схема взаимодействия (рис. 1), которая и лежит в основе экономического механизма.

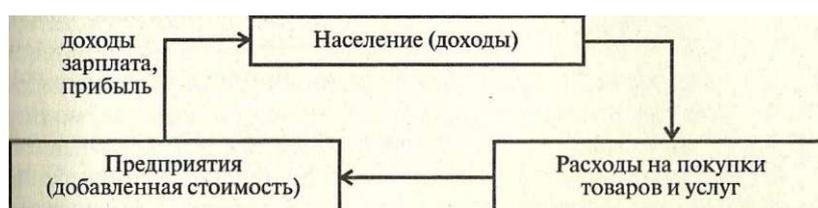


Рис. 1.

Если по каким-либо причинам люди перестанут покупать товары (упали доходы, насытились товарами длительного пользования, задумались о «черном» дне и стали откладывать на будущее, сократив расходы, и т.п.) — это немедленно скажется на работе предприятий, у которых потеряется смысл и возможность увеличивать производство. Темпы роста либо замедлятся, либо вообще произойдет сокращение производства. А это неизбежно скажется на доходах, они тоже сократятся, что вызовет новую волну сокращения объемов производства. Вся история развития современной экономики показала, что именно от взаимодействия населения и предприятий во многом зависит уровень благосостояния самого населения. При этом следует иметь в виду, что и владельцы предприятий, особенно с учетом развития малого предпринимательства, тоже составляют весьма значительную часть населения.

Из этого следует, что экономическая активность ведет к росту доходов населения — в первую очередь зарплаты и прибыли. Угом и заключается смысл предприятия как социальной единицы. Предприятие обязано выплачивать персоналу достойную заработную плату не только потому, что к этому обязывает его владельцев Трудовой кодекс, а еще и потому, что это выгодно, хотя многие предприниматели у нас в России пока этого еще не поня-

Поэтому вся экономическая политика государства должна быть направлена на то, чтобы поощрять взаимодействие предприятия и населения, создавать условия для развития бизнеса и роста доходов.

Доходы населения — в первую очередь зарплата и прибыль, составляют до 90% так называемой *добавленной стоимости* или валового внутреннего продукта (ВВП). Именно доходы населения и бизнеса являются той базой, которая облагается прямыми и косвенными налогами и формирует бюджет государства. А через свой бюджет государство обеспечивает социальные интересы населения: безопасность, образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение и т.д.

Современная экономика — это непрерывный инвестиционный процесс. Без инвестиций нет экономического роста. А для инвестиций необходимы финансовые средства. Источником же инвестиций опять-таки являются доходы населения и бизнеса, не потраченные на непосредственное потребление, а сбереженные и вложенные в развитие производства. При этом предприятие должно так организовать свою финансово-хозяйственную деятельность, чтобы обеспечить инвесторам доходы на вложенный капитал в виде дивиденда или процента. Кстати, доходы инвесторов — это тоже доходы населения и бизнеса, повышающие благосостояние лиц, получающих такие доходы.

*Таким образом, основные цели работы предприятия — извлечение прибыли для владельцев, производство товаров и услуг и обеспечение населения доходами — в современной экономике не противоречат друг другу и при правильной экономической политике государства ведут к всеобщему благосостоянию.*

## **2.2. ВНЕШНЯЯ И ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)**

*Предприятие* — это составная часть единого экономического механизма, обеспечивающего работу всей экономической системы. Экономический механизм, или механизм рынка, создавался столетиями. Его работа подчинена строгим и объективным законам, понимание характера действия которых позволяет успешно решать экономические проблемы. Как и любой другой механизм, созданный природой или человеком, экономический механизм требует для своей нормальной работы определенных условий. Стоит только изменить эти условия, как он сразу начнет давать сбои или вообще откажет. Одновременно с созданием и совершенствованием экономического механизма создавалась и та *внешняя среда*, без которой он работать не в состоянии. Для обслуживания рынка возникали и совершенствовались различные учреждения — биржи, банки, инвестиционные и страховые компании, рекламные агентства и т.д., таким образом сложилась мощная инфра-

структура. Если в этой инфраструктуре нарушаются какие-либо связи, механизм рынка чутко на это реагирует и эффективность его работы снижается.

Итак, экономический механизм органически связан с той средой, в которой он развивался и которая развивалась вместе с ним.

По уровню развития внешней экономической среды, в которой работают предприятия, дореволюционная Россия мало чем отличалась от развитых стран Европы и Америки. К началу XX в. в нашей стране сложилась хорошо развитая инфраструктура рынка. Когда же рыночная экономика была заменена на плановую социалистическую, естественно, исчезла и рыночная среда. Появились новые, неведомые до той поры, учреждения для контроля за экономической, в основном планово-распорядительные и снабженческо-сбытовые. Исчезли и специалисты, знающие как работает рыночный механизм и умеющие в его условиях организовывать работу предприятия.

В этом-то и заключается вся сложность возврата к рынку, т.е. воссоздания естественной для нормальной работы предприятия внешней среды как в России, так и в других странах, у которых был перерыв в нормальном развитии рынка. Надо не только заново создать сам рыночный механизм, но и воссоздать ту внешнюю среду, без которой он не заработает. Для этого потребуются выполнить как минимум пять условий:

1. Стабилизация финансовой системы.
2. Создание конкурентной среды.
3. Создание экономико-правовой среды.
4. Развитие рыночной инфраструктуры.
5. Воспитание у населения рыночного сознания.

Многим кажется, что рыночные преобразования последних десяти-двенадцати лет проходили в нашей стране хаотично и бессистемно. Это не так. Несмотря на трудности политического характера, наша страна достигла за столь короткое время впечатляющих успехов в деле воссоздания рыночной экономики. Практически выполнено первое условие — стабилизировалась и заработала финансовая система. Если в начале 90-х годов инфляция составляла до 40% в месяц, то сейчас приближается к 10% в год. Экономика правовая среда в целом восстановлена и развивается. За последние пять лет приняты Гражданский, Налоговый и Трудовой кодексы, законы, регулирующие деятельность предприятий, рынка ценных бумаг и сотни других законов, позволяющих работать предприятиям в правовом поле. Созданы и организации рыночной инфраструктуры — банки, биржи, инвестиционные компании, торговые системы и т.д.

Из пяти перечисленных выше условий среды предприятия только пятое — воспитание у населения рыночного сознания, выполняется крайне медленно и непоследовательно. Даже более или менее успешно работающие предприниматели слабо понимают смысл происходящих экономических процессов и, как ни парадоксально, негативно воспринимают принципы рыночной экономики. А ведь именно правильное понимание самого характера воздействия внешней хозяйственной среды на работу предприятия и адекватное взаимодействие с этой средой делает работу предприятия успешной и эффективной.

Внешняя среда, в которой работает современное предприятие, это совокупность разнообразных и многоплановых структур, из которых складывается экономическая жизнь общества. В нее входят политическая и правовая системы государства, состояние науки и современных технологий, экономическая ситуация (конкуренция и состояние рынков), географическое расположение предприятия, социально-культурная среда и уровень международного сотрудничества.

Политические решения правительства активно влияют на деловую активность предпринимателей и могут коренным образом изменять экономическую ситуацию.

Правовая система государства не менее важна для успешной работы предприятия. Если правовая основа экономической деятельности развита слабо, плохо работают суды, а партнерами не исполняются обязательства, то создается крайне неблагоприятная обстановка для развития цивилизованного рынка, возрастают риски и потери.

Экономическое состояние государства определяется в конечном итоге уровнем доходов и расходов населения, состоянием спроса и характером взаимодействия населения и предприятия. А это наиболее значимый фактор для успешной работы самого предприятия. Чем выше уровень доходов, тем активнее население покупает товары, тем больше возможностей для развития предприятия. Кроме того, экономическое состояние общества влияет на инвестиционную активность, возможность получения доходов на вложенный капитал.

Одна из самых важных проблем для российской экономики сегодня — это технологическая отсталость. Почти все наши ведущие предприятия были построены в 30-50 годы и оснащены сильно устаревшими фондами. Если в ближайшие годы не произойдет существенных изменений в научно-технологической сфере, возможности для эффективного роста будут полностью исчерпаны.

Европа, США и Япония провозгласили переход к экономике, основанной на научных знаниях. От 80 до 95% экономического роста обеспечивается за счет внедрения новых технологий. Годовой оборот на рынке новых технологий и наукоемкой продукции составляет сегодня 3 триллиона долл. Это значительно превышает годовой оборот на рынке сырья, включая нефть и газ. На этом рынке наша доля составляет 0,3%, США — 39, Японии — 3 и Германии — 16%.

Что же касается социально-культурной среды, то здесь главным тормозом на пути экономического успеха является недостаточно развитое рыночное сознание большинства российских граждан. Люди не верят, что честным трудом можно заработать на достойную жизнь. Подобное отношение — питательная среда для коррупции. Маленький, но гарантированный доход не за результаты труда, а за посещение предприятия выдается за социальную защищенность, стабильность и уверенность в завтрашнем дне. Поэтому большинство граждан психологически не готовы к деловой активности и предпринимательству.

Внутренняя среда деятельности предприятия характеризуется наличием и использованием производственных ресурсов и качеством менеджмента.

По одной из классификаций ресурсы предприятия подразделяются на естественные, материальные, информационные, трудовые, предпринимательские и капитал. Подробная характеристика перечисленных ресурсов будет приведена в последующих разделах нашего учебника.

В зависимости от видов готовой продукции предприятие использует различные ресурсы в различных соотношениях и количествах. Одно из главных правил рыночной экономики заключается в том, что все ресурсы должны иметь своего хозяина, а владелец ресурсов вправе рассчитывать на вознаграждение и возмещение со стороны предприятия, пользующегося этими ресурсами или приобретающего их у владельца. Расходы предприятия на покупку ресурсов называются *издержками производства*, но одновременно становятся доходами владельцев этих ресурсов. Экономика устроена так, что все издержки производства непременно становятся чьими-то доходами. Например, расходы предприятия на оплату трудовых ресурсов автоматически становятся доходами наемных работников, заключивших с предприятием Трудовой договор, а расходы на выплату процента — доходами кредиторов. Таким образом происходит циклическое воспроизводство израсходованных ресурсов. Рациональному использованию ресурсов, которые всегда ограничены, способствует качественный

менеджмент предприятия, основанный на умелом взаимодействии внутренних факторов предприятия с внешней экономикой среды.

### 2.3. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Все многообразие действующих в экономике предприятий обычно принято классифицировать по сходным признакам, присущим отдельной группе. В первую очередь все предприятия в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации различаются по их **организационно-правовым формам**.

Важным признаком классификации предприятий является их **отраслевая принадлежность**. В основу этой классификации положены различия выпускаемой продукции по ее назначению, способам производства и характеру потребления. В зависимости от этого предприятия разделяются на сырьевые и перерабатывающие (добыча, транспортировка и переработка нефти и газа и т.п.), машиностроительные, предприятия строительного комплекса, транспорта, связи, химической промышленности, сельскохозяйственные предприятия по выращиванию продовольственных и технических культур, предприятия научно-технической сферы, оптовой и розничной торговли и т.д.

Предприятия, действующие в любой из отраслей, сильно отличаются друг от друга по **размерам и масштабам производства** и делятся на крупные, средние и малые. При отнесении предприятия к одной из указанных групп учитывают, в первую очередь, численность персонала, а также стоимостный объем выпускаемой продукции и стоимость средств производства.

К средним обычно относят предприятия с численностью персонала от 100 до 500 человек, к крупным — на которых работают более 500 человек.

Особое место в современной экономике занимают малые предприятия.

К ним относятся предприятия с ограниченной численностью работников в зависимости от их принадлежности к различным отраслям экономики. При этом в главных отраслях — промышленности, строительстве и на транспорте, численность персонала малого предприятия не должна превышать 100 человек. В остальных отраслях предельная численность малого предприятия ограничена до 50 работников, а в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — до 30.

Во всем мире малое предпринимательство пользуется государственной поддержкой. Для малых предприятий устанавливается упрощенная система учета и налогообложения, им полагаются

налоговые и иные льготы. Практика показала, что без малого бизнеса не решить проблему занятости населения, не создать той конкурентной среды, без которой не работает рыночная экономика, не обеспечить того ассортимента товаров и услуг, который соответствует современным стандартам качества жизни населения.

К сожалению, в современной России малое предпринимательство испытывает со стороны государства не столько поддержку, сколько помехи и препятствия.

Предприятия классифицируют и по **назначению выпускаемой продукции**. Это могут быть предприятия, производящие продукцию производственно-технического назначения: оборудование, строительные материалы, комплектующие детали и т.д., а также — производящие предметы потребления.

По **формам собственности** предприятия делятся на частные, государственные, муниципальные и кооперативные. Эти различия предприятий учитываются при отнесении их к той или иной организационно-правовой форме, о чем более подробно мы расскажем в следующей теме.

Еще предприятия подразделяются по **принадлежности капитала**. Они могут быть национальными, иностранными и совместными.

Это основные признаки, по которым в настоящее время принято классифицировать предприятия. Можно отметить и ряд других: **по специализации** (специализированные, диверсификационные, комбинированные); **по методам организации производственного процесса** (поточный, партионный, единичный); **по времени работы в течение года** (круглогодично и сезонного действия).

Классификация предприятий очень важна для разработки нормативной и технологической документации, которая может быть типовой для однородных предприятий. В то же время в любой принятой классификации есть определенная условность. Часто отраслевая принадлежность не имеет четкого определения, поэтому очень много предприятий имеют межотраслевую структуру и являются многопрофильными, выпускающими продукцию широкого ассортимента. Требования конкуренции заставляют предприятия выходить за рамки узкой специализации.

#### **2.4. ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)**

Строительству во многом присущи черты промышленного производства, действующие в рыночных условиях. Однако в строительстве имеется ряд особенностей. Так, например, производимая продукция остается неподвижной, а орудия и предметы труда

постоянно перемещаются. Возведение объектов ведется на открытом воздухе (под открытым небом), в различных природных условиях.

В производственную структуру строительной организации (предприятия) входят основные, вспомогательные и обслуживающие предприятия или подразделения (участки, цеха, отделы).

**К основным** относятся предприятия, участки, выполняющие основные строительные-монтажные работы. **К вспомогательным** — предприятия, цеха, участки, выполняющие вспомогательные, технологические работы (ремонтно-механические, работы по временному энерго-, тепло- и водоснабжению, канализации). **К обслуживающим** относятся предприятия, хозяйства, отделы, оказывающие услуги (транспортные, по охране труда, контролю выполняемых строительными-монтажными работ).

**Организационная структура строительной организации** (предприятия) состоит из отделов и служб, предназначенных для координации всей хозяйственной деятельности предприятия: создания системы менеджмента, разработки и осуществления управленческих, экономических и технологических решений по выполнению программы строительной организации. На современном этапе организационная структура имеет различные модификации, в зависимости от объемов строительными-монтажными работ, а также территориальной разбросанности строящихся объектов. Их различают по следующим признакам:

по характеру договорных отношений — генподрядные и субподрядные;

по виду выполняемых работ — общестроительные, выполняющие основные виды работ: земляные, бетонные, монтаж конструкций и т.д., и специализированные, выполняющие один или несколько видов однородных работ: отделочные, кровельные, сантехнические, электромонтажные, монтаж технологического оборудования и др.

Существуют также строительные организации, специализированные по видам строительства — промышленного, жилищного, гражданского, транспортного, энергетического, сельскохозяйственного и др. Строительные организации городского и территориального типа производят работы в рамках города или региона. Федеральные строительные-монтажные организации являются специализированными и выполняют работы в различных регионах России.

## Глава 3 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

### 3.1. ПОНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Под предпринимательством понимают инициативную, самостоятельную деятельность людей, направленную на получение прибыли, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предпринимательские способности людей наряду с трудом, землей и капиталом являются важнейшим экономическим ресурсом. Вся современная экономическая система основана на предпринимательстве. Именно предпринимателями, а не государством и его институтами создается богатство нации и его приращение.

Задачей любой экономической системы является объединение ресурсов для производства товаров и услуг. Только вся беда в том, что товаров и услуг требуется много, а ресурсов для их производства всегда не хватает. Поэтому основной проблемой экономической организации общества, уже на протяжении почти двух столетий, было и остается умение эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Для этого необходимо точно знать, что и в каком количестве производить, по какой цене все это продавать, сколько по этой цене купят, кто и где будет покупать товары и как организовать производство с наименьшими затратами. В ответах на эти вопросы содержится суть проблемы экономического выбора, выбора всей экономической системы. Другими словами, как мы на эти вопросы ответим, так и будем жить.

Например, легко себе представить последствия неправильного ответа на вопрос: «что и сколько производить». С одной стороны, появится огромное количество никому не нужных товаров, а самое необходимое нужно будет добывать в очередях или по спекулятивным талонам. Ценнейшие ресурсы будут потрачены впустую. Другими словами, получается — чем лучше работает предприятие, тем хуже обществу. Именно неправильные ответы на эти вопросы привели к запуску социалистической системы экономики, противоположной свободному предпринимательству.

К счастью, есть механизм, который позволяет эффективно решить основную проблему экономической организации общества. Это механизм рынка. И осуществляет он свое воздействие на экономику через предпринимателя. Именно предприниматель способен четко улавливать сигналы рынка, посылаемые ему в виде

### ***Коммерческо-посредническое предпринимательство.***

Итак, целью производственного предпринимательства является организация производства высококачественных, конкурентоспособных и пользующихся спросом товаров и услуг, постоянное их усовершенствование и, по возможности, удешевление. Однако для успеха предпринимательского дела этого мало. Товар должен быть продан. Иначе производство теряет всякий смысл. Поэтому успех дела во многом зависит от того, кто и как будет продавать товары.

Весь мировой опыт экономики показал, что производителю не выгодно организовывать торговлю собственным товаром. Например, если вы выпускаете карандаши, то было бы очень непрактично открывать по всей стране специализированные карандашные магазины. Вам придется продавать карандаши с массой других подобных товаров, и вы поневоле сами становитесь посредником. Есть и другое соображение в пользу коммерческого предпринимательства: предпринимателю экономически невыгодно вкладывать деньги в организацию собственной торговой сети, инвестируя в производство, можно заработать больше — норма прибыли на 8—12% выше..

***Коммерческое предпринимательство*** — это в первую очередь посредническая деятельность. Без посредников невозможно организовать крупномасштабную и эффективную доступность огромной массы товаров потребителю. Коммерсант — посредник, который специализируется исключительно на торговле, что резко повышает эффективность его работы. Производитель сделает все это гораздо хуже и дороже.

Структура коммерческо-посреднического предпринимательства включает в себя оптовую и розничную торговлю.

Оптовик-предприниматель приобретает товары с целью их перепродажи. Сделки оптовиков значительно крупнее, чем у розничных торговцев. Оптовики обеспечивают высокую эффективность торгового процесса. В современной экономике около 60—70% товаров производят мелкие производители, а им не под силу содержать собственные торговые сети. Это во-первых. А во-вторых, розничным торговцам для эффективной работы нужен широкий товарный ассортимент и им выгодней покупать набор товаров у одного оптовика, а не у очередного количества мелких производителей и по частям.

***Розничная торговля*** — это продажа товаров и услуг непосредственно потребителям. В странах с развитой экономикой различные магазины составляют больше четверти общего числа всех коммерческих предприятий. Розничные торговцы работают в условиях динамично меняющихся условий, они находятся на передней ли-

НИИ контакта с покупателями и первыми улавливают сигналы рынка, передавая их производителям через оптовиков.

#### **Финансовое предпринимательство.**

Для нормальной работы предприятия необходимы финансовые ресурсы. Деньги нужны и для создания предприятия, и для поддержания его в рабочем состоянии и для его развития. Где же предприятие берет деньги? В первую очередь — это выручка от реализации товаров и услуг. После оплаты расходов на производство и реализацию товаров, оставшиеся средства образуют прибыль предприятия. Так формируется внутренний источник финансирования, покрывающий до 70% потребности предприятия в денежных средствах. Остальные финансовые ресурсы предприятие вынуждено изыскивать самостоятельно. Для этих целей и существует *финансовое предпринимательство*.

**Финансовый рынок** — это целая система финансовых организаций, таких, как коммерческие банки, инвестиционные фонды, инвестиционные компании, фондовые биржи и т.д. Весь финансовый рынок можно разделить на два сравнительно самостоятельных сегмента: рынок банковских кредитов и рынок ценных бумаг. Ведущую роль на рынке банковских кредитов выполняют коммерческие банки. Недаром их часто называют «рабочими лошадками» финансовой системы. Например, в США их насчитывается около 14 тысяч. Коммерческие банки выполняют две основные функции: они аккумулируют и хранят деньги предприятий и населения, а также выдают кредиты — платные и возвратные ссуды. Для более долгосрочного инвестирования используется *рынок ценных бумаг*. Ценные бумаги бывают двух видов: долевые и долговые.

**А долевым ценным бумагам** относятся все разновидности акций. Акция — главная ценная бумага финансового рынка, удостоверяющая право владельца на долю в имуществе предприятия.

Долговыми **долговыми ценными бумагами** — это облигации, векселя и другие ценные бумаги. Они удостоверяют отношения займа между владельцем и организацией, выпустившей ценную бумагу.

Для организации рынка ценных бумаг созданы специализированные торговые системы, объединяющие продавцов, покупателей и посредников (финансовых брокеров). Особое место в торговых системах занимает фондовая биржа, которая является наиболее удобным местом для совершения сделок по ценным бумагам. Она действует по строгим и обязательным для всех правилам.

Таким образом, *финансовое предпринимательство* имеет много общего с коммерческо-посредническим, только объектом купли-продажи здесь выступает специфический товар — деньги, валюта, драгоценные металлы, ценные бумаги.

***Страховое предпринимательство.***

Страховое предпринимательство — это разновидность финансового. Страхуя свои риски, предприниматель выплачивает страховой компании небольшую премию, при этом номинальная цена страхового взноса обычно несколько меньше цены застрахованного имущества.

Если все идет хорошо, то застраховавший свое имущество предприниматель несет небольшой убыток в виде взноса в страховую компанию. Если же страховой случай все-таки произошел, то проигрывает страховая компания, возмещая убытки предпринимателю в заранее оговоренном размере. Кроме того, страховая компания, как и любая другая, должна платить зарплату своим сотрудникам, оплачивать коммунальные услуги и т.д. Все эти расходы должны покрываться из страховых взносов, оставшаяся часть которых и образует предпринимательский доход страховой компании.

## **Глава 4**

### **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)**

#### **4.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

Все многообразие форм ведения бизнеса сложилось исторически и закреплено законодательно. За несколько последних столетий, по мере усложнения и расширения экономической жизни общества, постепенно сложились те, наиболее удобные и проверенные практикой формы организации бизнеса, которые и легли в основу современного гражданского законодательства. Они достаточно универсальны применительно ко всем сферам экономики (включая и строительную отрасль) и во всех государствах с рыночной экономикой практически одинаковы.

22 декабря 1995 г. Государственная Дума Федерального собрания Российской Федерации приняла части первую и вторую Гражданского кодекса РФ, в котором законодательно определено правовое положение физических и юридических лиц, осуществляю-

шик предпринимательскую деятельность, а также установила пра-  
инна, регулирующие отношения между ними.

#### 4.2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГРАЖДАНИНА (ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА)

С момента рождения и до конца своих дней любой гражданин  
наделен правоспособностью, т.е. способностью иметь граждан-  
ские права и нести обязанности, а с наступлением совершенноле-  
**т** и гражданин становится дееспособным и может заниматься  
предпринимательской деятельностью.

Гражданам РФ разрешено заниматься предпринимательской  
и) целью **без образования юридического лица**. Для этого граж-  
данин должен получить государственную регистрацию в качестве  
**индивидуального предпринимателя** (ПБОЮЛ).

**К** индивидуальным предпринимателям, занимающимся пред-  
принимательством без образования юридического лица, применя-  
т с я те же правила Гражданского кодекса РФ, которые регули-  
I > ж и деятельность юридических лиц, являющихся коммерчески-  
ми организациями.

Индивидуальное предпринимательство — самая распространен-  
ная форма ведения бизнеса. У нее много преимуществ по сравне-  
**нию** с другими. Предприниматель ведет дело самостоятельно и не  
шишит от компаньонов. Ему не нужно ни с кем согласовывать  
ии и) действия и делиться доходами. Эта форма бизнеса особо при-  
влекательна для тех, кому рисковать и иметь возможность претво-  
ри II. в жизнь свои планы намного предпочтительней, чем выпол-  
цмть чужие приказы.

Есть у индивидуальных предпринимателей и свои проблемы.  
I м юрвых — это ограниченность финансовых ресурсов и трудно-  
I ш с их привлечением. Во-вторых — это неопределенность сро-  
**ит** деятельности бизнеса и необходимость гибко и быстро реа-  
I и ропать на возможные изменения. Обычно управляющие круп-  
**ных** фирм стараются избегать долгосрочных контрактов с  
**I и I лн** индивидуальными предпринимателями.

Ну и самый главный недостаток индивидуального предприни-  
мательства — это полная, почти ничем не ограниченная, ответ-  
I те и I юсть предпринимателя по своим обязательствам, связанным  
' | ч пением бизнеса.

**Геи и** дела пошли плохо, и индивидуальный предприниматель  
• и и шлея не в состоянии удовлетворить требования кредиторов,  
• мм шппые с осуществлением им предпринимательской деятель-

ности, он может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда.

При этом требования кредиторов индивидуального предпринимателя удовлетворяются за счет *всего* принадлежащего ему имущества, на которое, в соответствии с законом может быть обращено взыскание.

Такая финансовая уязвимость индивидуальных предпринимателей заставляет их искать способы объединения своих капиталов. Так появляются новые формы ведения бизнеса — хозяйственные товарищества и общества.

### 4.3. ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА

Если малый бизнес организован, в основном, индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица, то средний и особенно крупный бизнес — это сфера деятельности юридических лиц.

Что такое юридическое лицо? Это организация, имеющая обособленное имущество. Имущество может быть передано организации в собственность, в хозяйственное ведение или оперативное управление. Все имущество юридическим лицам передается их учредителями, которые в зависимости от формы юридического лица могут иметь разные права на это имущество.

В любом случае юридическое лицо этим имуществом отвечает по всем своим обязательствам. Оно может иметь гражданские права, предусмотренные в его учредительных документах, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, у него должен быть самостоятельный баланс или смета. Все юридические лица подлежат государственной регистрации в органах юстиции. Данные государственной регистрации включаются в единый государственный реестр.

Главными учредительными документами юридического лица является его устав или учредительный договор. Учредительный договор заключается, а устав утверждается его учредителями.

Все юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Если предприятие в качестве основной цели своей деятельности преследует извлечение прибыли, то это — *коммерческая организация*.

Если же организация не ставит целью своей деятельности извлечение прибыли и распределение ее между учредителями и участниками, то это *некоммерческая организация*.

Примером некоммерческих организаций могут быть различные общественные и религиозные организации, благотворительные

- шли, финансируемые собственником учреждения и т.п. Некоммерческие организации тоже могут заниматься предприниматель-
- том, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы.

В дальнейшем мы будем рассматривать формы организации предпринимательской деятельности только коммерческих организаций

#### 4.4. ПРИНЦИПЫ КЛАССИФИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

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

Как уже было отмечено ранее, такое многообразие форм организации бизнеса не было специально придумано по чьей-то воле, а сложилось исторически, когда с годами на практике были отобраны наиболее удачные, а власть утвердила их своим законодательным актом. Что же легло в основу известных сегодня организационно-правовых форм предприятий (организаций)? В первую очередь, разнообразие форм собственности и видов имущественной ответственности учредителей по обязательствам предприятий.

Учредителями предприятий могут быть граждане — физические лица; физические лица — индивидуальные предприниматели; юридические лица — частные коммерческие организации, а также государственные органы и органы местного самоуправления.

Имущество, передаваемое учредителями предприятиям, может быть в частной, государственной федеральной или государственной муниципальной собственности. Отнесение государственного имущества к федеральной собственности осуществляется в порядке, установленном законом. Имущество, принадлежащее городам, поселкам и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованияам, является **муниципальной собственностью**.

Если учредителем предприятия является федеральный орган, то создается **Федеральное государственное унитарное предприятие (ФГУП)**, а если учредителем является собственник муниципального имущества — образуется **муниципальное унитарное предприятие (МУП)**. Понятие «унитарное» обозначает здесь то, что имущество предприятия является неделимым и не может быть разделено по вкладам, долям, паям, как, например, в хозяй-

ственных товариществах и обществах или в производственных кооперативах.

В форме унитарных могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

При этом имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Если же имущество принадлежит учредителю на праве частной собственности, то им учреждается частное предприятие. Об особенностях прав учредителей на имущество учрежденных им различных форм предприятий мы расскажем в следующем разделе.

Сейчас важно понять, как форма собственности сказывается на классификации предприятий, которые делятся на *государственные* и *частные*. Законодательство допускает и смешанную форму собственности. Например, в крупных акционерных обществах Российской Федерации, созданных в процессе приватизации (ОАО «Газпром», ОАО РАО ЕЭС и т.д.) достаточно крупная доля собственности по-прежнему принадлежит государству.

Кроме разнообразия форм собственности классификация предприятий зависит от вида имущественной ответственности учредителя по обязательствам предприятия (организации).

Ответственность учредителя может быть ограничена только величиной стоимости их вклада в предприятие, по другим обязательствам предприятия они не отвечают. Примерами организационно-правовых форм предприятий, основанных на ограниченной ответственности, могут быть общества с ограниченной ответственностью (ООО), открытые акционерные общества (ОАО) и закрытые акционерные общества (ЗАО).

Помимо ограниченной ответственности существует так называемая субсидиарная, или, по-другому, дополнительная ответственность. В данном случае каждый учредитель отвечает по обязательствам предприятия своим имуществом дополнительно к ответственности других учредителей. Напомним, что при ограниченной ответственности риск учредителя ограничивается только величиной стоимости вклада и никакой дополнительной ответственности не возникает.

На основе дополнительной или субсидиарной ответственности создаются товарищества (полные или на вере), производственные кооперативы и общества с дополнительной ответственностью (ОДО).

Теперь мы с вами знаем основные принципы, на которых основаны все ныне существующие организационно-правовые фор-

МБЛ предприятий, поэтому разобраться в рсс структуре не составит п.шого труда (рис. 2).

(уОьскты прав		Организационно-правовые формы предприятия	Особенности, ответственности по обязательствам
<b>Фи шческие лица</b>		Индивидуальный предприниматель	отвечает всем имуществом
<b>и</b>	Товарищества	полное	Субсидиарная ответственность
		На вере (коммандитное)	Субсидиарная ответственность полных товарищей, ответственность вкладчиков в пределах вклада
	Общества	С ограниченной ответственностью	ответственность в пределах вкладов
		С дополнительной ответственностью	Субсидиарная ответственность в пределах вкладов
		Акционерное открытого типа (АО)	ответственность в пределах пакета акций
		Акционерное закрытого типа (АЗ)	ответственность в пределах пакета акций
		дочернее	Субсидиарная ответственность основного общества в части его указания
	зависимое	Доля другого общества в уставной капитал не менее 20%	
	Производственные	кооперативы	Личное трудовое участие, Субсидиарная ответственность
	Унитарные предприятия	На праве хозяйственного ведения	Не может распоряжаться имуществом без разрешения собственника
На праве оперативного управления (казенные предприятия)		Не может распоряжаться имуществом без разрешения собственника; порядок распределения доходов определяет собственник	

Рис. 2. Организационно-правовые формы предприятий

#### 4.5. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА И ОБЩЕСТВА

Хозяйственные товарищества и общества — это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей уставным капиталом. Все имущество хозяйственного товарищества или общества принадлежит его членам на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в виде (см. рис. 2):

Полного товарищества.

Товарищества на вере (коммандитного).

Хозяйственные общества могут создаваться в виде:

Открытого акционерного общества (ОАО).

Закрытого акционерного общества (ЗАО).

Общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Общества с дополнительной ответственностью (ОДО).

##### 1. Полное товарищество.

В полное товарищество могут объединяться только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Для этого они должны ставить и подписывать учредительный договор. В нем оговаривается порядок управления товариществом и сведения о вкладах. Все участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам. Дела в полном товариществе, как правило, ведутся совместно, при этом для принятия решений требуется участие всех членов. Однако в учредительном договоре можно предусмотреть и иной способ управления. Ведение дел может быть поручено одному из товарищей, тогда другие участники на право заключения сделок должны получать у него доверенности. Каждый член полного товарищества имеет один голос, если в учредительном договоре не предусмотрен иной порядок голосования. Прибыль среди партнеров распределяется пропорционально их вкладам в капитал предприятия. Все участники имеют право знакомиться со всей документацией по ведению дел. Ограничений прав участников на получение доли прибыли и информации по ведению дел не допускается. Это краткая характеристика структуры полного товарищества показывает, что у него есть весомые преимущества.

Полное товарищество сравнительно легко организовать. Бюрократические процедуры при этом намного проще, чем при организации, например, акционерного общества. Объединение в товарищество позволяет партнерам привлечь дополнительные капиталы, а также идеи и управленческие навыки.

Недостатки полного товарищества тоже существенны. При совместном ведении дел может возникнуть несовместимость интересов партнеров. Необходимость согласовывать решения Делает

управление товариществом менее оперативным. Не очень привлекательна и необходимость нести дополнительную субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

## **2. Товарищество на вере.**

Товарищество на вере (командитное товарищество) имеет значительно больше возможностей для привлечения дополнительного капитала, для чего, собственно, оно и создается. Его участники делятся на полных товарищей и членов-вкладчиков (командистов). По экономической сути товарищество на вере — это простое товарищество, которому разрешено принимать вклады от физических и юридических лиц, называемых членами-вкладчиками.

Управление деятельностью товарищества осуществляется только полными товарищами и ничем не отличается от управления простым товариществом. Вкладчики не вправе участвовать в ведении дел товарищества на вере, они не вправе даже оспаривать действия полных товарищей.

Что же их привлекает в товариществе на вере? В России немалый опыт организации таких товариществ, поэтому говорить об этом пока трудно. Во многих странах командитные товарищества достаточно распространенное явление. Членов-вкладчиков привлекает в них высокая доходность вкладов и более широкие возможности по сравнению с другими вложениями.

Вкладчик товарищества на вере имеет право получать часть прибыли, причитающейся на его долю, в капитале товарищества. Он имеет право знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества, а по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад. Таким образом, имея полный доступ к информации, он вкладывает свои деньги вслепую, что делает вложения менее рискованными. Вкладчик может передать свою долю или ее часть другому вкладчику или третьему лицу.

В отличие от полных товарищей, члены-вкладчики в случае банкротства рискуют не всем своим имуществом, а только в пределах стоимости своих вкладов. При ликвидации или банкротстве товарищества на вере члены-вкладчики также имеют преимущественное право перед полными товарищами на получение вклада оставшегося имущества товарищества.

### **1 Общество с ограниченной ответственностью (ООО).**

В настоящее время это наиболее распространенная форма ведения среднего бизнеса. Закон устанавливает предельное число участников общества с ограниченной ответственностью — 50 че-

ловек. Это, естественно, без наемных работников. Главное его преимущество перед товариществом заключается в том, что участники такого общества не отвечают по его обязательствам и несут риски убытков только в пределах стоимости своих вкладов.

Есть отличие от товарищества и в вопросах ведения дел. Высший орган управления обществом с ограниченной ответственностью — общее собрание его участников. Текущее управление обществом осуществляет исполнительный орган — коллегиальный или единоличный, при этом единоличный орган может быть избран и не из числа участников. Каждый участник общества с ограниченной ответственностью может продать или уступить свою долю другому участнику. Участники общества вправе в любое время выйти из его состава независимо от согласия других участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующая его доле в уставном капитале общества. Из этого краткого перечисления особенностей функционирования общества с ограниченной ответственностью видно, что эта форма ведения бизнеса очень удобна для создания предприятия среднего размера.

**4. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)** — это разновидность хозяйственного общества создается и управляется по типу общества с ограниченной ответственностью. Главное отличие общества с дополнительной ответственностью состоит в том, что участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определенных уставом общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Такая дополнительная ответственность участников общества делает их более надежными партнерами и это неоспоримое преимущество по сравнению с обществом с ограниченной ответственностью.

#### **5. Открытое акционерное общество (ОАО).**

Если индивидуальное предпринимательство самая распространенная форма организации бизнеса, то по масштабам производства ведущая роль принадлежит акционерным обществам — основной форме организации крупного бизнеса. Все дело в том, что в вопросах привлечения денежного капитала акционерным обществам просто нет равных среди других типов предприятий.

Когда речь идет о производствах с современной наукоемкой технологией, требующих для своего создания огромных средств,

Гикх, как, например, производство автомобилей, электроники, пшков и т.п., то без привлечения акционерного капитала про- с- обойтись. Все крупные предприятия организованы как акционерные общества.

Принципы создания и управления акционерных обществ мало **Чем** отличаются от обществ с ограниченной ответственностью.

Учредителями открытого акционерного общества могут быть • ик граждане, так и юридические лица. Однако открытое акционерное общество может быть создано путем реорганизации суще- • I кующего юридического лица, либо при приватизации государ- | I мя и юго предприятия.

Главная отличительная особенность акционерного общества I с и гоит в том, что его уставный капитал разделен на определенное число акций особого вида ценных бумаг, удостоверяющих преимущественное право владельца по отношению к акционерному обществу. Само же акционерное общество создается на сред- | I па акционеров путем выпуска и продажи акций.

Ныпуск акций для продажи, или, как говорят, в обращение, ни и.шастся **эмиссией**.

(миссия акций осуществляется в двух случаях:

I При создании (учреждении) акционерного общества.

2. При привлечении дополнительного капитала.

**Акция** — основной документ акционерного общества. Однако подавляющее число акционеров во всем мире в глаза не видели • моих акций и не держали их в руках. Все дело в том, что уже не- • т I р щ,ко десятков лет не принято печатать акции как обособленный документ и выдавать их на руки акционерам. Акции существуют в I ит I тмваемом бездокументарной форме. Законодательством пре- дусмотрена сложная процедура ведения реестра акционеров, куда **вносится** абсолютно все сведения, касающиеся акционера, типа и I плицства его акций, а также вся информация об их купле-про- Дй)Кб

На руки акционеру выдается только выписка из этого реестра, м м оран подтверждает его права. Все это сделано для удобства акционером и сути дела не меняет. Акционеры не отвечают по обя- III гдствам акционерного общества, они рискуют только в пре- IИмач стоимости принадлежащих им акций.

Мысшим органом управления акционерного общества является **I и общее собрание акционеров**. Оно должно собираться как мини- **чум**, один раз в год. Собрание решает самые важные вопросы I п I пп общества, такие, как создание, реорганизация или ликви- дации предприятия, создание его филиалов, утверждение и изме- ц| мне устава, избрание директоров. Если акционером является

юридическое лицо, то на собрание приглашается его представитель с нотариально заверенной доверенностью.

В промежутках между общими собраниями акционеров обществом руководит *совет директоров*, который избирается общим собранием. Совет директоров создается в акционерных обществах с числом акционеров более пятидесяти. Общее собрание выбирает председателя Совета директоров.

Совет директоров решает все вопросы деятельности акционерного общества, за исключением самых важных, которые отнесены к компетенции общего собрания.

В компетенцию общего собрания входит также образование исполнительных органов общества. Исполнительный орган общества может быть: коллегиальным (правление, дирекция); и (или) единоличным (директор, генеральный директор).

Исполнительный орган осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен Совету директоров и общему собранию акционеров. У владельцев акций — акционеров, два основных права: получать доход от прибыли акционерного общества в виде дивиденда, а также участвовать в управлении акционерным обществом. При этом надо только иметь в виду, что выплата дивидендов вовсе не является обязательством общества перед своими акционерами. Решение о выплате дивидендов и его размерах объявляется Советом директоров и утверждается собранием акционеров.

Что же касается участия в управлении, то и здесь не всем акционерам дано такое право. Владельцы так называемых привилегированных акций, имея преимущества в получении дивидендов, права голоса на собрании акционеров не имеют, а значит и не участвуют в управлении акционерным обществом.

В любом случае все акционеры открытого акционерного общества имеют право продавать и покупать свои акции без согласия других акционеров. При дополнительной эмиссии, организуемой с целью привлечения дополнительного капитала, общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на открытом рынке. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

#### **6. Закрытое акционерное общество (ЗАО).**

Главная отличительная особенность закрытого акционерного общества состоит в том, что его акции распределяются только среди его учредителей или среди ранее оговоренного круга лиц. В свободную продажу на рынок ценных бумаг они не поступают.

<sup>1</sup> И( по участников закрытого акционерного общества ограничено. Ич не должно быть больше пятидесяти, иначе оно подлежит пре-  
• П л шчанию в открытое или вообще ликвидироваться. Закрытое акционерное общество по своей организационно-правовой сути **МИПО** чем отличается от общества с ограниченной ответственное-  
**ГМО**.

#### **7. Дочернее хозяйственное общество.**

Любое хозяйственное общество или товарищество может учредять так называемые дочерние хозяйственные общества. Хо-  
мш< таенное общество считается дочерним в том случае, если его учредитель или участник преобладает в стоимости его уставного  
I питала и, таким образом, может влиять на его решения. Дочер-  
**нее** общество не отвечает по долгам своего учредителя — основ-  
хозяйственного общества или товарищества.

Л вот если основное общество или товарищество дало дочер-  
**нему** обязательное для выполнения участие, оно будет солидарно  
| /и>чсрним обществом отвечать за результаты сделок, заключени-  
ии • во исполнении таких указаний. Если же по вине основного  
или товарищества дочернее обанкротилось, то для ос-  
**н< ни** юго наступает субсидиарная ответственность по долгам дочер-  
Го общества.

### **4.6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КООПЕРАТИВЫ**

Производственные кооперативы, как форма организации предприятия, были вновь возрождены с принятием первой час-  
I и I ражданского кодекса Российской Федерации в октябре **1994** г.  
и пана **4.3**).

Производственный кооператив или артель — это добровольное  
**ОГИ**.одинение граждан, на основе членства, для совместной про-  
н нудственной или иной хозяйственной деятельности (производ-  
| **ии**», переработка, сбыт, торговля, бытовое обслуживание, выпол-  
Н1 пие работ и услуг). Члены производственного кооператива объе-  
диняют свои имущественные взносы или паи и совместно  
(уют в его работе. Допускается участие в организации кооп-  
Н1 р.п ива юридических лиц.

Все члены производственного кооператива несут по его обяза-  
л твам субсидиарную ответственность.

Управление производственным кооперативом имеет свои осо-  
Пеппоети. Высший орган управления, как и в хозяйственных то-  
вариществах и обществах — общее собрание. А исполнительный  
пр| ип • это правление и (или) председатель. Независимо от ве-  
ы пая, у каждого кооператора только один голос, а прибыль

распределяется не по величине пая, а в соответствии с трудовым участием. Производственные кооперативы наиболее распространены в сельскохозяйственном производстве.

#### 4.7. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Унитарным предприятием называется такая коммерческая организация, которая не имеет права собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым, т.е. в отличие от хозяйственных товариществ и обществ, оно не может быть распределено по вкладам, акциям и иным долям.

В форме унитарных могут создаваться только государственные и муниципальные предприятия. Унитарным предприятием управляет руководитель (директор), который назначается собственником. Обычно это уполномоченный орган управления (министерство, агентство и т.п.) и ему подотчетен руководитель унитарного предприятия.

Как и любая другая коммерческая организация, унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, а вот по обязательствам собственника ответственности не несет.

Имущество унитарному предприятию передается, как правило, в так называемое хозяйственное ведение. Право хозяйственного ведения позволяет унитарному предприятию владеть, пользоваться и распоряжаться переданным ему имуществом, но с определенными ограничениями. Распоряжаться своим имуществом, т.е. продавать, сдавать в аренду, отдавать в залог и т.п. без согласия на то собственника, унитарное предприятие не может. При этом собственник обязан осуществлять контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества.

Правительство Российской Федерации может создавать унитарные предприятия на базе федерального имущества, передаваемого предприятию и на праве оперативного управления. Такое предприятие называется *федеральным казенным предприятием*.

Главные отличительные черты казенного предприятия заключаются в следующем:

1. Предприятие создается по решению Правительства Российской Федерации.

2. Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

3. Собственник может изъять неиспользуемое или используемое не по назначению имущество казенного предприятия и распродать (физать) им по своему усмотрению.

Нее рассмотренные организационно-правовые формы организаций и (предприятия) применяются и в строительной отрасли, наиболее же распространенными и приспособленными к специфике (Производство оказались хозяйственные общества. К> ному большинство строительных организаций (предприятий) — но акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью.

### **Контрольные вопросы**

1.1) чем состоит предпринимательская деятельность предприятия или?

I. Какие виды предпринимательства вы знаете?

1 Каковы особенности организационной структуры строительного предприятия?

•I Как вы понимаете предпринимательскую деятельность физического лица?

,1 Что входит в понятие «юридическое лицо»?

(• Каковы принципы классификации организационно-правовых форм предприятий?

7 Какие виды имущественной ответственности учредителя вы знаете?

К Какие виды хозяйственных товариществ и обществ вы знаете?

) 1\$ чем сущность дочернего хозяйственного общества?

I () Какие добровольные объединения граждан вы знаете?

II Какие коммерческие организации относятся к унитарным

### **Предприятиям?**

I).. Какова цель создания предприятия?

I I Почему предприятие называют основным звеном экономики?

M Как влияет внешняя и внутренняя среда предприятия на его развитие?

I | По каким признакам отраслевой принадлежности классифицируются предприятия?

I> По каким признакам определяются малые, средние, крупные предприятия?

17. Как вы понимаете государственную поддержку малых предприятий?

18. Как подразделяются предприятия по принадлежности капитала?

19. Как вы сможете охарактеризовать производственную структуру строительного предприятия?

20. В чем сущность специализации строительного предприятия и какие виды специализации вы знаете?

### **Литература**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон «Об акционерных обществах».
3. Федеральный закон «О производственных кооперативах».
4. Федеральный закон «О финансово-промышленных группах».
5. Федеральный закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности».
6. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
7. Указ Президента Российской Федерации «Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации».
8. Постановление Правительства Российской Федерации «О лицензировании отдельных видов деятельности».
9. Закон РФ «Об основах градостроительства в Российской Федерации».

***В результате изучения данного раздела студент должен:  
иметь представление о классификации организаций (предприятий),  
организационно-правовых формах организаций (предприятий),  
знать отраслевые особенности структуры организации (предприятия).***

### Раздел 3

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждая фирма предполагает использование множества ресурсов. В экономике их принято делить на четыре вида, которые называются факторами производства. Это: труд, земля, капитал, предпринимательская способность.

Под трудом понимается целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособляет ее для удовлетворения своих потребностей. Труд — это человеческие ресурсы.

Земля или природные ресурсы — это естественные блага, которые не являются результатом человеческого труда, а даны природой и используются при создании товаров и услуг.

Капитал — это средства производства или денежные средства, предназначенные для покупки средств производства. Средства производства или физический капитал — это машины, здания, транспорт и т.п., все то, с помощью чего производятся товары и услуги.

**Предпринимательская способность** — это способность предпринимателя эффективно объединить труд, землю и капитал, с целью производства товаров и услуг при минимальных издержках этих факторов.

Каждый фактор производства в рыночной экономике имеет своего собственника, который при продаже их на рынок получает определенную плату. В этой связи:

доход, выплаченный за труд, называется **заработной платой**;

доход, выплаченный за использование земли, называется **рентой**;

доход, выплаченный за использование капитала, называется **процентом**;

доход, выплаченный за предпринимательскую способность, называется **прибылью**.

Трудозатраты, как и любое производство в экономике, можно разделить на процесс использования рабочей силы и оборудования в сочетании с природными ресурсами и материалами для производства необходимых рынку товаров и услуг. Отношение между количеством факторов производства и максимально возможным объемом продукции можно выразить производственной функцией:

$$Q = F(L, K, M),$$

где  $Q$  — максимальный объем продукции;  $L$  — труд;  $K$  — капитал;  $M$  — материалы.

Следовательно, правильно определив соотношение используемых ресурсов, предприниматель или менеджер будет эффективно вести хозяйственную деятельность.

Хотя производственные функции различны для разных видов производства, они обладают рядом общих свойств:

1. Существует предел для увеличения объема производства, который может быть достигнут через увеличение затрат одного ресурса при прочих равных условиях. Этим определяется закон убывающей доходности.

2. Существует определенная взаимная дополняемость и взаимозаменяемость факторов производства. Например, ручной труд можно заменить работой машин и наоборот. Но одновременно существует предел взаимозаменяемости и взаимодополняемости факторов производства, который необходимо учитывать.

3. Изменения в применении факторов производства предпочтительнее осуществлять на продолжительном отрезке времени. **Короткий отрезок времени** — это период, в течение которого некоторые факторы производства не могут быть изменены: например, капитал. **Продолжительный отрезок времени** — это период, в течение которого возможно изменение всех факторов производства.

Если для анализа производственной функции используется набор из двух факторов производства — труда и капитала, то появляется возможность графического анализа процесса. Предположим, что по вертикальной оси графика откладывается количество машино-часов работы оборудования, которые будут характеризовать величину использованного капитала. Труд, также измеряемый в часах, откладывается по горизонтальной оси координат. Таким образом, каждая комбинация человеко-часов и машино-часов на графике будет соответствовать определенному объему произведенной продукции. Так как труд и капитал имеют свойства взаимозаменяемости и взаимодополняемости, то на графике имеется возможность изобразить кривую, отражающую различные варианты комбинаций ресурсов, которые могут быть использованы для производства строительной продукции определенного качества. Эта кривая называется **изоквантой** (рис. 3). В любой точке изокванты объем произведенной продукции будет одинаковым.

Выпуклая форма изокванты показывает, что каждый час труда может замещать все меньшее количество часов работы машин, когда капитал вытесняется трудом, а производство остается на том

I (м час) A

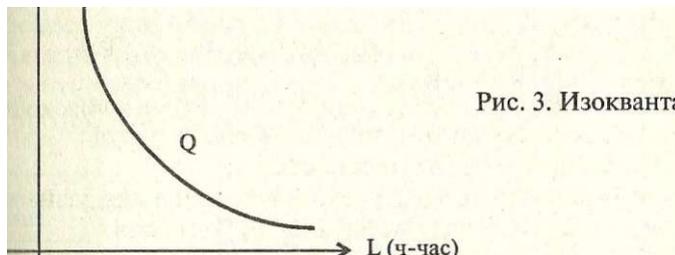


Рис. 3. Изокванта

же уровне. Причина уменьшения нормы замещения факторов в и >м, ТО они дополняют друг друга. А кривизна изокванты отра- •I иг г трудности, которые возникают при замене одного фактора ируп-ш.

Дим того, чтобы выбрать оптимальную комбинацию использу- | ммЧ ресурсов на изокванте, необходимо учитывать стоимостную N ч "к геристику этих ресурсов. Чтобы сделать правильный выбор, Необходимо минимизировать затраты при использовании факто- рии производства. Определение совокупных издержек (ТС), воз- можно, если применить следующую формулу:

$$ТС = P_1 \times B + P_k \times K,$$

I «с ТС — общие издержки; P1 — цена часа труда; B — количест- во часов в часах; Pk — цена часа работы машин; K — коли- чество времени, отработанного машинами.

Гик как денежные средства, затраченные на использование фнкторов производства, всегда ограничены, для экономического нмип )а необходимо построить на графике изокосту, т.е. линию, отражающую сочетание затрат труда и капитала, при которых в ИЮПй точке этой линии издержки производства будут равны. I Ырмиср, у фирмы есть возможность приобрести определенное ипничество труда и капитала на сумму 500 000 руб., при этом P1 | <н гавляет 25 руб., Pk — 50 руб. Имея эти данные, можно пост- рмип. изокосту. Используя формулу, определим крайние точки I рума и капитала на осях координат.

(Угсюда  $I = TC : P_1$ ;  $K = TC : P_k$ ;  $B = 500\,000 : 25 = 20\,000$  ч./час.

$K = 500\,000 : 50 = 10\,000$  м./час.

| )| ношение цен затрачиваемых факторов равно наклону линии н тми-1ы (см. рис. 4), взятому с отрицательным знаком.

\ | (и >ние для определения минимальных затрат на производство шинкн о объема продукции состоит в том, что наклон изокванты

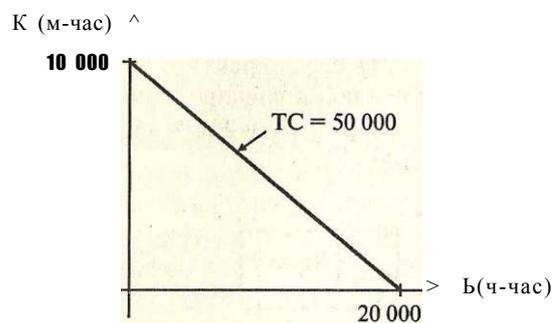


Рис. 4. Изокоста

был равен наклону изокосты. Это возможно в точке касания изокванты с линией изокосты (рис. 5).

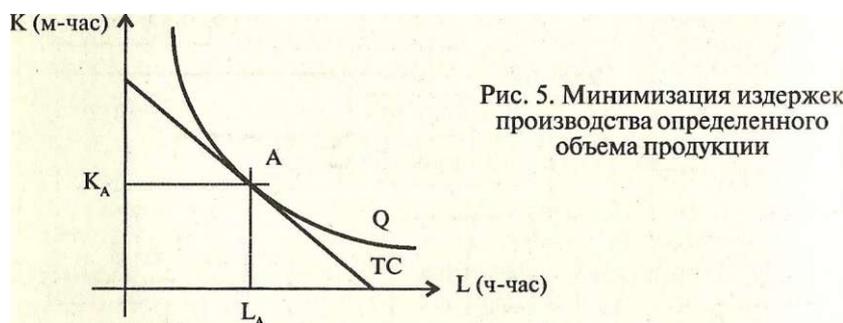


Рис. 5. Минимизация издержек производства определенного объема продукции

А — точка касания изокванты с изокостой, является также точкой минимума издержек.

Эту графическую модель можно использовать также для анализа условий увеличения объема производства. Для этого необходимо построить траекторию расширения производства (рис. 6).

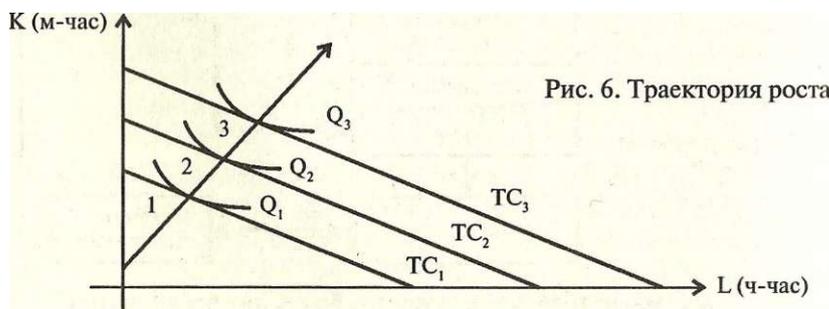
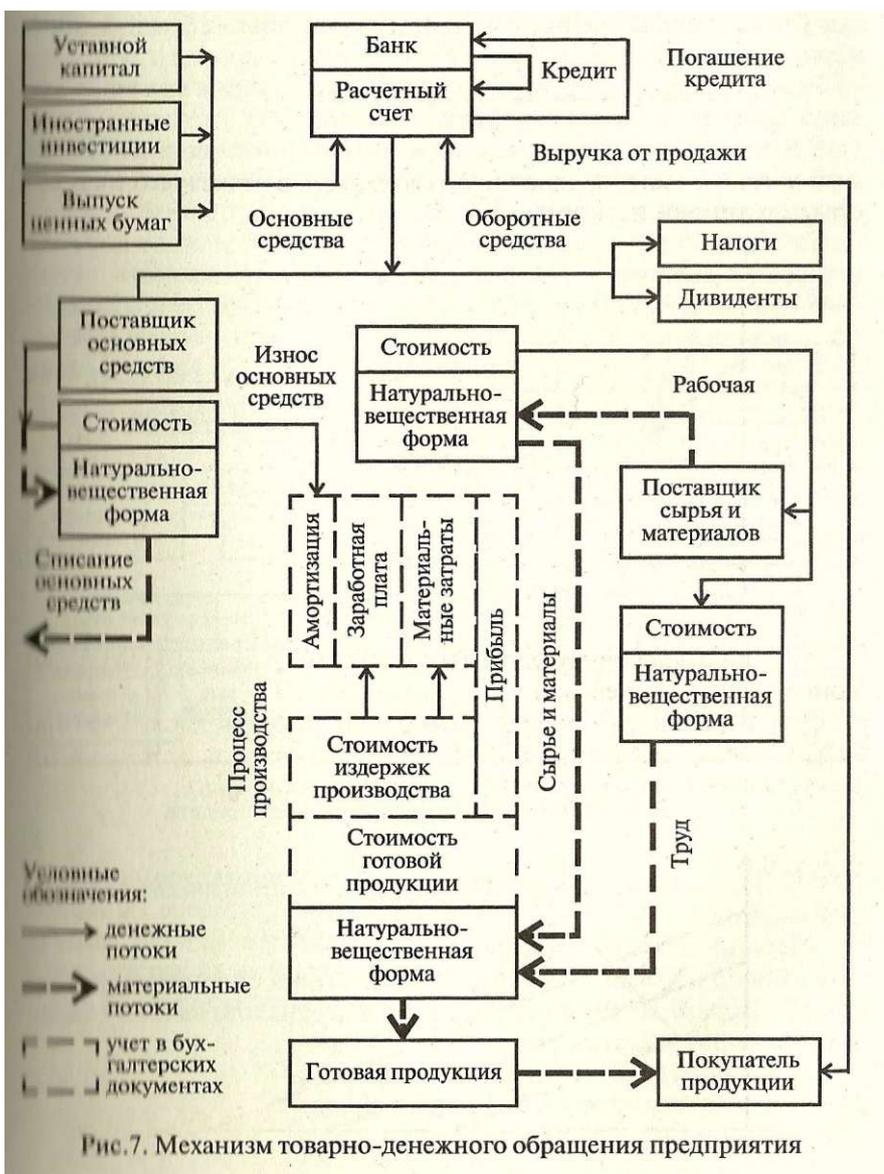


Рис. 6. Траектория роста

II) Конденсированный экономический анализ позволяет оптимизировать и III) процесс производства и повысить его эффективность.

**Механизм товарно-денежного обращения предприятия.**

Иди того, чтобы разобраться в товарно-денежном обращении предприятия, обратимся к схеме (рис. 7).



Рассмотрим ее отдельные части. В первой части схемы представлены **денежные средства**, проходящие через расчетный счет и банке. Они поступают:

1. За счет выручки от продажи готовой продукции.
2. Кредитов банка.
3. За счет инвестиций: а) взнос учредителей в уставный капитал; б) иностранные инвестиции; в) выпуск ценных бумаг (акций, облигаций и т.п.).

Рабочая сила: в натурально-вещественной форме выглядит как затраты труда, измеряемые в человеко-часах.

Процесс производства: здесь происходит соединение основных и оборотных средств с рабочей силой, в результате чего получается готовая продукция.

Готовая продукция реализуется на рынке.

Рассмотрим третью часть схемы (рис. 8).

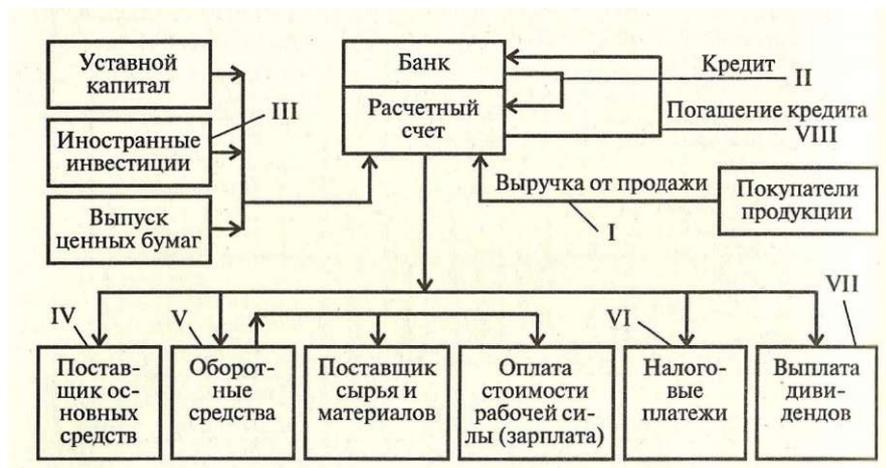


Рис. 8. Поступление и расход денежных средств

С расчетного счета в банке предприятие производит следующие платежи:

1. Поставщикам основных средств.
2. Для пополнения объема израсходованных оборотных средств (израсходованных на оплату сырья и материалов, выплату заработной платы работникам).
3. Государству в виде различных налогов.
4. Владельцам акций в виде дивидендов.
5. Банку в счет погашения кредита.

Но второй части схемы (рис. 9) представлены товарные потоки | и предприятия. При рассмотрении этой части схемы необходимо отметить, что основные средства, оборотные средства и рабочим сила, кроме стоимости, выраженной в деньгах, имеют натуральную форму.

**Основные средства** поступают от поставщиков. Потом в течение определенного срока службы они изнашиваются, приходят в негодность и их списывают. Взамен списанных основных средств приобретают новые. Таким образом, происходит кругооборот основных средств. Оборотные средства в виде товарных потоков сырья и материалов от поставщиков поступают на склад, а оттуда «пускаются в производство».

Рассмотрим третью часть схемы (рис. 9). На схеме показано, что стоимость готовой продукции содержит в себе две составляющие: **издержки производства** и **прибыль**. Издержки производства падаются из **амортизации основных средств, заработной платы** сотрудников и **материальных затрат** (сырья, материалов, топлива и т.п.).

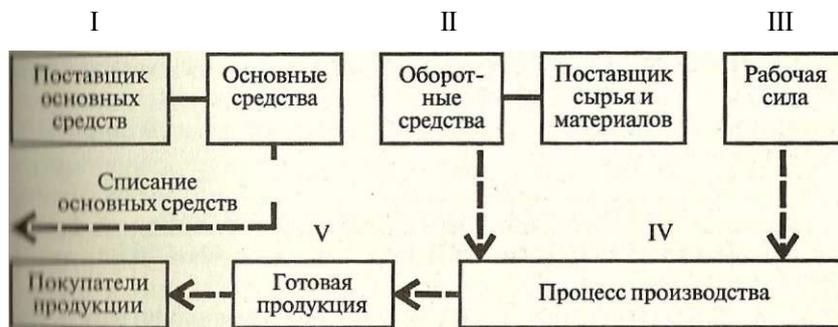


Рис. 9. Товарные потоки предприятия

**11** под амортизацией понимают процесс перенесения стоимости основных средств по мере их износа на стоимость готовой продукции. Величина издержек производства и прибыли отражается в учете, что позволяет проанализировать эффективность происходящих на предприятии экономических процессов.

## Глава 5 ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 5.1. ПОНЯТИЕ, СОСТАВ И СТРУКТУРА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Под **основными фондами** понимается часть имущества строительной фирмы, используемая в качестве средств труда для материального производства, и также в непроизводственной сфере в течение периода, превышающего один год, и стоимостью более 100-кратного размера минимальной месячной оплаты труда (ММОТ). Основные фонды полностью или частично сохраняют свою натуральную форму за все время службы, по частям перенося свою стоимость на произведенную продукцию и возмещая из накопленного фонда амортизации.

Основные фонды делятся на три части: нематериальные активы, объекты в материально-вещественной форме и финансовые активы. К **нематериальным активам** относятся:

концессии, права по охране промышленной собственности (авторские свидетельства, патенты и т.п.), а также лицензии на такие права;

стоимость фирмы («гудвилл»), которая также называется репутацией. Она определяется как разница между суммой, израсходованной на приобретение фирмы, и чистыми активами фирмы на момент ее продажи.

### 5.2. ОБЪЕКТЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В МАТЕРИАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННОЙ ФОРМЕ

Они подразделяются на промышленно-производственные и непроизводственные. Промышленно-производственные фонды участвуют непосредственно в процессе производства или создают необходимые для него условия. Непроизводственные фонды — удовлетворяют социальные и культурно-бытовые потребности работников строительной фирмы. Промышленно-производственные фонды включают в свой состав большое количество объектов, отличающихся друг от друга техническими характеристиками, назначением и вкладом в производственный процесс. В связи с этим возникает необходимость их классификации. Промышленно-производственные фонды делятся на две части: активную и пассивную. Активная часть воздействует на предметы труда и непосредственно участвует в процессе производства, а пассивная — создает условия для его проведения.

П активную часть включают:  
рабочие машины и оборудование (экскаваторы, бульдозеры, подъемные краны и т.п.), которые применяются при производстве <I рс>ительных-монтажных работ;  
( иловые машины и оборудование (генераторы, передвижные ••к I гростанции, трансформаторные подстанции, компрессоры и г.и.). Они применяются для выработки и переработки энергии; транспортные средства, которые предназначены для перемещении людей и грузов (автомобильный и железнодорожный транспорт);  
инструмент, который имеет срок службы более одного года и имеет стоимостную оценку свыше 100 минимальных размеров месячной оплаты труда.

Пассивная часть состоит из:  
зданий. Это корпуса, где производится продукция, складские Помещения, здания транспортного хозяйства, строения, занятые конторами и офисами, и другие помещения;  
сооружений. Это тоннели, мосты, линии электропередач, теплоцентраль, эстакады, автомобильные и железнодорожные дороги и т.п.;  
инвентаря (рабочие столы, мебель, верстаки и т.п.), который имеет срок службы более одного года и стоит более 100 минимальных размеров месячной оплаты труда;

прочих основных средств, в том числе земельных участков.  
(отношение между группами состава основных промышленно-производственных фондов определяется их структурой. Она зависит от многих факторов — размера фирмы, технического уровня производства, уровня специализации и отраслевой принадлежности.

Так, у строительных фирм, которые осуществляют строительные и монтажные работы на разных строительных объектах, средний вес активной части выше, чем пассивной.

И те промышленно-производственные фонды могут быть (свободными и привлеченными).

< собственные основные фонды — это фонды, находящиеся в собственности (на балансе) фирмы.

Привлеченные основные фонды — это фонды, взятые во временное пользование у других организаций на условиях аренды или оказания услуг, при этом оплата производится за фактически отработанное время. Например, управление механизации и строительную технику вместе с обслуживающим персоналом какой-либо строительной фирме. За время использования этой техники строительная фирма производит оплату, согласно

• рV, управлению механизации.

### 5.3. ОСНОВНЫЕ НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ

В них включают объекты жилищного и коммунального хозяйства, здравоохранения и образования, культурно-бытовые учреждения.

### 5.4. ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ

Третья составляющая основных фондов включает в себя **финансовые активы**, которые состоят из ценных бумаг основных средств, долей в капитале других фирм и т.п.

## Глава 6 МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ВИДЫ ИХ ИЗНОСА

Учет и оценка основных фондов производится в натуральной и стоимостной форме. Оценка в натуральной форме необходим; для технико-экономических расчетов при определении производственной мощности предприятия, разработке проектов производства работ и технологии производства, производительности труда и т.п. Стоимостная оценка позволяет определить величину денежных средств и источников финансирования для приобретения необходимого количества основных фондов, а также выявить структуру, динамику и величину амортизационных отчислений, что позволяет определить издержки производства.

Различают несколько видов стоимостной оценки основных фондов: по первоначальной стоимости; по восстановительной стоимости; по остаточной стоимости.

### 6.1. ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

**Первоначальная стоимость** (балансовая) определяется путем суммирования фактических затрат на приобретение или изготовление, доставку, хранение и монтаж. Если основные фонды вносятся в виде вклада в уставный капитал фирмы, то первоначальная стоимость их будет равна денежной оценке, согласованной с учредителями. Так же, если основные фонды передаются безвозмездно, то они оцениваются по рыночной стоимости. Недостатком этого метода оценки является то, что в течение времени сто

имостью одинаковых объектов может быть разная, например, из-за различия в условиях эксплуатации. Это затрудняет определение величины амортизационных отчислений и, следовательно, правильного установления суммы издержек.

## **6.2. ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ**

Для устранения недостатка, о котором говорилось в предыдущем параграфе, применяют оценку основных фондов по восстановительной стоимости, т.е. оценка производится с учетом реальных экономических условий и текущих цен.

Кроме первоначальной и восстановительной стоимости существует еще один метод оценки основных фондов по остаточной стоимости, который показывает величину стоимости основных фондов, еще не перенесенную на изготовленную продукцию.

При списании и ликвидации основных фондов вследствие морального или физического износа определяется ликвидационная стоимость — разность между выручкой от реализации основных фондов (другими фирмами или по стоимости металлолома) и стоимостью работ по их демонтажу.

В процессе производства основные фонды постепенно изнашиваются и утрачивают свою первоначальную и потребительскую стоимость. Но существует некоторая часть основных фондов, не подверженная износу, — земельные участки и финансовые активы.

Подверженные износу основные фонды ограничены по времени их использования (срока службы). Различают физический и моральный износ.

### **(1.3. ФИЗИЧЕСКИЙ ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ**

Физический износ есть следствие воздействия природно-климатических условий (коррозия, выветривание, разрушение деревянных конструкций и т.п.) и технических условий (эксплуатационной нагрузки, сменность работы, качество технического обслуживания и ремонта и т.п.). Физический износ может быть полным или частичным. Полный износ подразумевает необходимость замены оборудования новым, а частичный износ может быть устранен за счет капитального ремонта и модернизации оборудования.

Глубина изношенности основных фондов определяется коэффициентом физического износа по формуле:

$$K_{и} = И : Фб \times 100\%,$$

где  $K_{и}$  — коэффициент износа;  $И$  — сумма износа (начисленная амортизация);  $Фб$  — балансовая стоимость основных фондов.

#### 6.4. МОРАЛЬНЫЙ ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

**Моральный износ** основных фондов — обесценивание и снижение эффективности их использования еще до полного физического износа. Различают два вида морального износа. Первый вид — старые основные фонды обесцениваются по причине снижения издержек производства в отраслях, поставляющих основные фонды. Второй вид морального износа — появление нового более совершенного оборудования. Издержки продукции, произведенной на морально устаревшем оборудовании, выше, чем на новом, так как фирмы расходуют больше рабочего времени, материалов на единицу продукции и начисляют больший объем амортизации.

#### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 1 Определение стоимости основных фондов

**1. Исходные данные:** определить первоначальную, восстановительную, остаточную и ликвидационную стоимость строительного крана при условии, что его приобрели у завода-изготовителя по цене 150 000 руб.; расходы по доставке и монтажу составили 20 000 руб.; срок службы — 10 лет; стоимость металлолома при его списании — 35 000 руб.; резка строительного крана на металлолом и доставка металлолома на базу «Вторчермета» — 5000 руб.; повышающий коэффициент стоимости основных фондов в связи с инфляцией и рыночной конъюнктурой — 1,8; время эксплуатации крана — 2,5 года.

**Решение:**

1) Определяем первоначальную стоимость строительного крана, которая состоит из цены завода-изготовителя и расходов по доставке и монтажу:

$$150\,000 + 20\,000 = 170\,000 \text{ (руб.)};$$

2) Определяем восстановительную стоимость строительного крана, которая состоит из первоначальной стоимости, умноженной на повышающий коэффициент:

$$170\,000 \times 1,8 = 306\,000 \text{ (руб.)};$$

1) Определяем остаточную стоимость строительного крана по истечении 10 лет эксплуатации:

начисленная амортизация:

$$A_m = 170\ 000 \times 2,5 : 10 = 42\ 500 \text{ (руб.)};$$

остаточная стоимость:

$$P_{ост.} = P_{п.} - A_m = 170\ 000 - 42\ 500 = 127\ 500 \text{ (руб.)}.$$

2. Исходные данные: определить среднегодовую стоимость основных фондов при условии, что стоимость основных фондов на начало года составляет 50 млн руб., поступило основных фондов в январе — 5 млн руб.; в июле — 1 млн руб.; списывается основных фондов в мае — 2 млн руб.; в августе — 1,5 млн руб.

Решение: среднегодовая стоимость основных фондов составит:

$$\begin{aligned} O_{\text{Ср.}} &= 50 + (5 \times 10 + 1 \times 6) : 12 - (2 \times 8 + 1,8 \times 6) : 12 = \\ &= 52,7 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

## Глава 7 АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Денежное возмещение износа основных фондов производится путем начисления амортизации. **Амортизация** — это процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую продукцию, с целью образования специального амортизационного фонда для последующего восстановления основных фондов. Амортизационные отчисления включаются в издержки производства.

### 7.1. НОРМЫ АМОРТИЗАЦИИ

Норма амортизационных отчислений определяется по установленным нормам. Норма амортизации — это процентное отношение суммы амортизации к первоначальной (балансовой) стоимости основных фондов. Годовая норма амортизации может быть определена по формуле:

$$N_a = (\Phi_b - \Phi_l) : (\Phi_b \times T_{сл.}) \times 100\%,$$

где  $N_a$  — годовая норма амортизации;  $\Phi_b$  — балансовая стоимость основных фондов;  $\Phi_l$  — ликвидационная стоимость основных фондов;  $T_{сл.}$  — срок службы в годах.

Амортизация, на все находящиеся на балансе строительной фирмы основные фонды, начисляются ежемесячно, т.е.  $\frac{1}{n}$  частью годовой нормы.

## 7.2. МЕТОДЫ ПЛАНОВОЙ АМОРТИЗАЦИИ

Различают плановые и внеплановые амортизационные отчисления. Так, согласно правилам ведения бухгалтерского учета, составляется план амортизации, в котором распределяются затраты на приобретение или изготовление объекта основных фондов и течение предполагаемого срока его полезной службы. Амортизационные отчисления возмещаются после реализации продукции. Для замены изношенного оборудования эти средства могут понадобиться через неопределенный период времени, их накопление нецелесообразно, они, как и другие финансовые источники (прибыль, кредиты и т.п.), служат для финансирования развития бизнеса. Таким образом, амортизация является одним из внутренних источников обновления основных фондов.

Различают следующие виды плановой амортизации: линейная, дегрессивная, прогрессивная и амортизация с учетом производительности (выработки).

Линейная амортизация — начисляется равномерно, в зависимости от срока службы основных фондов. При этом годовая норма амортизации остается неизменной. Этот метод широко используется на практике.

Дегрессивная амортизация — в первые годы использования объекта основных фондов амортизация начисляется в большем размере, чем в последующие годы. Такой метод позволяет избежать больших потерь при списании основных фондов в результате морального износа.

Прогрессивная амортизация — начисляется по возрастающей за год, т.е. в первые годы использования объекта основных фондов начисляется меньшая сумма амортизационных отчислений, чем в конце срока полезной службы. Такой метод применяется при выходе на рынок с целью повышения конкурентоспособности продукции за счет низких издержек и низкой цены.

Амортизация с учетом производительности (выработки) — начисляется в зависимости от степени эксплуатации объекта основных фондов. При применении этого метода рассчитывается норма амортизации, зависящая от объема произведенной продукции. Это позволяет реально отразить степень изношенности основных фондов, особенно их активной части.

### 7.3. ВНЕПЛАНОВЫЕ АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ

Исплановые амортизационные отчисления учитывают чрезвычайное, не предусмотренное планом, уменьшение стоимости Г и основных фондов вследствие технических (авария), а также экономических причин (падение спроса на производимую продукцию или моральный износ). Эти амортизационные отчисления и лишаются за счет прибыли фирмы или других источников финансирования основных фондов.

Для поддержания основных фондов в работоспособном состоянии осуществляется текущий и капитальный ремонт. При текущем ремонте заменяются или восстанавливаются отдельные узлы, агрегаты машин и оборудования, а также детали и конструкции металлических зданий и сооружений. При капитальном ремонте осуществляется разборка, замена или восстановление всех изношенных деталей и узлов, последующая сборка и испытание отремонтированного оборудования. В процессе капитального ремонта (можно проведение модернизации морально устаревших объектов) фондов. Расходы на все виды ремонта включаются в фактической величине. Некоторые фирмы финансирование ремонтных работ осуществляют за счет специального ремонтного фонда, который создается специально за счет разных источников финансирования. Расходы средств этого фонда имеют строго целевое назначение.

#### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 2 Расчет амортизационных отчислений

**Исходные данные:** рассчитать линейную и деgressive амортизацию строительного крана при условии, что его стоимость на момент приобретения — 150 000 руб.; расходы по доставке и монтажу составили 20 000 руб.; ликвидационная стоимость — 30 000 руб.; срок службы — 10 лет. Ежегодные амортизационные отчисления составим от его остаточной стоимости.

**Решение:**

1)  $\leq$  Прделяем ежегодную линейную амортизацию:

Дм.а.  $(150\ 000 + 20\ 000 - 30\ 000) : 10 = 14\ 000$  (руб.).

2)  $\leq$  прделяем ежегодную деgressive амортизацию:

Годы	Остаточная стоимость (на начало периода), руб.	Амортизация — 15%, руб.	Остаточная стоимость (на конец периода), руб.
1	170 000	25 500	144 500
2	144 500	21 675	122 825
3	122 825	18 423	104 402
4	104 402	15 660	88 742
5	88 742	13 311	75 431
6	75 431	11 314	64 117
7	64 117	9 618	54 499
8	54 499	8 175	46 324
9	46 324	6 949	39 375
10	39 375	5 906	33 469

Из этого примера видно, что в первые годы эксплуатации величина амортизации намного больше, чем в последующие годы. Следует заметить, что основные фонды никогда не амортизируются полностью.

2. **Исходные данные:** рассчитать амортизацию по объему производства, если за 2 млн руб. приобретен гравийный карьер, который содержит 100 000 куб. м гравия.

**Решение:**

$$\text{Ам.а.} = 2\ 000\ 000 : 100\ 000 = 20 \text{ руб.}$$

за каждый добытый куб. м гравия.

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 3

#### Расчет показателей использования основных фондов

**Исходные данные:** строительный грузоподъемный кран, работа на монтаже металлоконструкций строящегося промышленного здания, отработал 100 рабочих дней, в том числе в первую смену - 100 м/смен, во вторую смену — 60 м/смен, а в третью — 30 м/смен. По плану грузоподъемный кран должен использоваться в 1,5 смены. Норма выработки по монтажу металлоконструкций должна составлять 20 т в смену. Фактически за данный период времени было смонтировано 3200 т металлоконструкций.

< Жрделить показатели экстенсивного, интенсивного и интег-  
ЦИШ.110ГО использования активной части основных фондов, а так-  
(г фак тический коэффициент сменности работы грузоподъемного  
| раин.

**Рошские:**

1) Подсчитать плановое время работы грузоподъемного крана:  
 $Впл. = 100 \text{ раб. дней} \times 1,5 \text{ см.} = 150 \text{ м/смен.}$

.) Определяем фактическое время работы грузоподъемного  
<рама:

$Нф. \quad 100 \text{ м/смен} + 60 \text{ м/смен} + 30 \text{ м/смен} = 190 \text{ м/смен.}$

И Рассчитываем коэффициент экстенсивного использования  
н мнимых фондов:

$$Кэ = Вф : Впл = 190 : 150 = 1,27.$$

1) Рассчитываем коэффициент сменности грузоподъемного  
| рапа:

$Кем = Вф : N$ , где  $N$  — число отработанных дней

$$Кем = 190 : 100 = 1,9.$$

2) Рассчитываем коэффициент интенсивного использования  
• м мнимых фондов:

$$Ки = Уф : Унорм. = 3200 : (20 \times 190) = 0,842.$$

'о ()прделяем коэффициент интегрального использования ос-  
Монных фондов:

$$Кинт. = Кэ \times Ки = 1,27 \times 0,842 = 1,069.$$

**Отпет:**  $Кэ = 1,27$ ;  $Ки = 0,842$ ;  $Кинт. = 1,069$ ;  $Кем. = 1,9$ .

## Глава 8 НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ, ИХ ВИДЫ, СПОСОБЫ АМОРТИЗАЦИИ

### 8.1. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

**Нематериальные активы** — это условная стоимость объектов  
мм и иск туальной собственности, используемых предприятием в  
щииисе своей предпринимательской деятельности. Их особен-  
НН п. состоит в том, что они не имеют натурально-вещественной  
фирмы, соответствующей их содержанию, и используются в тече-  
мин ими. кого времени.

Для отнесения объекта интеллектуальной собственности к не-  
ММ риальным активам необходимо одновременное выполнение  
н\_\_\_\_\_ряда условий:

он у т» твие материально-вещественной (физической) структуры;

возможность идентификации (отделения от другого имущества предприятия);

использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд предприятия;

использование в течение длительного времени, т.е. свыше 12 месяцев;

способность приносить предприятию экономические выгоды (доход) в будущем;

наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исполнительного права на предприятии на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы);

предприятием не предполагается последующая перепродажа данного имущества.

К нематериальным активам могут быть отнесены следующие объекты интеллектуальной собственности: исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных; исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель; исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров; исключительное право патентообладателя на селекционные достижения; имущественное право автора или иного правообладателя на технологии интегральных микросхем.

В составе нематериальных активов предприятия учитываются организационные расходы, связанные с созданием фирмы (плата за разработку и оформление учредительных документов, за проведение технико-экономических обоснований и за консультации в специализированных организациях, регистрационные сборы и т.д.). Особенность этого вида нематериальных активов заключается в том, что в учредительных документах фирмы эти орграсходы должны быть зафиксированы в определенной сумме как вклад участника. Также к нематериальным активам относят деловую репутацию предприятия (деловые связи, партнеры, качество, навыки в управлении и т.д.). Она может определяться как разница между покупной ценой предприятия (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех его активов и обязательств по бухгалтерскому балансу. Положительную деловую репутацию предприятия следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих выгод. Отрицательную деловую репутацию предприятия — как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием деловых связей, навыков маркетинга и сбыта, опыта управления, а также в

Им Н1 с недостаточным уровнем квалификации персонала, низким

- (и, I вом продукции и т.д.

II состав нематериальных активов предприятия не могут быть и».... и нь! интеллектуальные и деловые качества персонала, его | пификация и способность к труду, так как они неотделимы от Пн и! ч носителей и не могут быть использованы без них. Оцени- си нематериальные активы как сумма всех фактических зат- |ни пI их создание или приобретение и приведение в состояние нюсти к использованию.

## **И.2. АМОРТИЗАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ**

I |о нематериальным активам ежемесячно начисляются *амор- ми ниционные отчисления*. Это может быть сделано одним из сле- н\ и ни их способов: линейным; уменьшаемого остатка; списания Мнимости пропорционально объему продукции (работ, услуг), к каждой группе однородных нематериальных активов применя- ли I и один способ начисления в течение всего срока их полезного щ попования. При этом начисление амортизации в течение срока мши п и но использования нематериальных активов не приостанав- мние н и, кроме случаев консервации предприятия. Срок полез- И1 ни I н I ользования объекта нематериальных активов определяется 0)н лирпятием при принятии его к бухгалтерскому учету. При этом ушт.тается срок действия патента, свидетельства, другие времен- Пц шраничения в использовании объектов интеллектуальной и нюсти согласно законодательству РФ; ожидаемый срок И\* нош.ювания этого объекта, в течение которого предприятие Ммф I подучить экономические выгоды (доход).

Лни нематериальных активов, по которым невозможно опре- в ш и . срок полезного использования, нормы амортизационных §IЧн испий устанавливаются в расчете на 20 лет. Однако срок Ншн нно использования нематериальных активов не может пре- Цы ннI п. с рок деятельности предприятия.

## **н п. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ**

Л...п рочные финансовые вложения, как часть основного ка- Нн I н и п н )едг фиятия, представляют собой инвестиции на долговре- м м Н1 >I (н I юве в государственные ценные бумаги других предпри- ИИИ1 < юда включаются инвестиции предприятия в дочерние и |«I1нн имые общества, а также в другие организации, займы, пре- и иные организациям на срок более 12 месяцев, а также имущества, переданного в долгосрочную аренду на

правах финансового лизинга (т.е. с правом выкупа или передачи собственности на имущество по истечению срока аренды).

#### **8.4. НЕЗАВЕРШЕННЫЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ**

К незавершенным капитальным вложениям предприятия относятся не оформленные актами приемки-передачи основных средств затраты на строительные-монтажные работы, приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря, иных материальных объектов длительного пользования, прочих капитальных работ и затрат (проектно-изыскательские, геологоразведочные и буровые работы, затраты по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством и др.).

В состав незавершенных вложений входят также объекты капитального строительства, находящиеся во временной эксплуатации, т.е. до момента ввода их в постоянную эксплуатацию.

### **Глава 9 ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ИХ АНАЛИЗ**

Для оценки использования основных фондов применяются показатели, которые делятся на общие (стоимостные) и частные (натуральные).

К общим показателям относятся фондоотдача и фондоемкость.

#### **9.1. ФОНДООТДАЧА И ФОНДОВООРУЖЕННОСТЬ**

Показатель фондоотдачи (Фотд) определяется по формуле:

$$\text{Фотд} = \text{Ссмп} / \text{Фп},$$

где Ссмп — объем строительного-монтажных работ в руб.; Фп — стоимость основных производственных фондов в руб.

Величина фондоотдачи находится в прямой зависимости от уровня производительности труда и фондовооруженности. Взаимосвязь между производительностью труда и фондовооруженностью рассмотрим, используя неоклассическую модель экономического роста Р. Солоу. Согласно концепции Р. Солоу производственную функцию  $0 = P(k, B)$  можно представить в виде графика взаимосвязи производительности труда ( $y$ ) и фондовооруженности ( $k$ ).

Дик того члены формулы производственной функции необходимо поделить на  $L$  (труд). Тогда  $y = Y/L$  — производительность труда,  $k = K/L$  — фондовооруженность.  $L/L = 1,0$ .

< И сюда следует, что  $y = f(k)$ . Графическую модель см. на рис. 10.

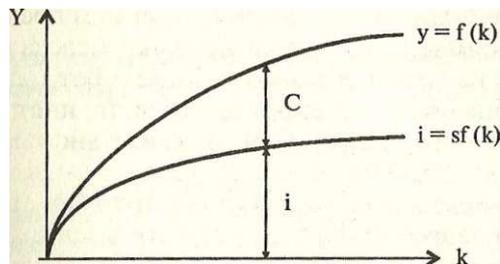


Рис. 10. График взаимосвязи производительности труда, инвестиций и фондовооруженности

Изменился угол наклона данной производственной функции со временем и пусть предельному продукту капитала  $MP_k$ , который убывает согласно закону убывающей доходности по мере роста фондовооруженности ( $k$ ). В модели Солоу  $y = C + I$ , где  $C$  и  $I$  — потребление и инвестиции в расчете на одного работающего.

При этом  $I$  зависит от нормы сбережения ( $s$ ), следовательно,  $I = M(k)$ .

Амортизация начисляется следующим образом: если принять, что  $I$  — это норма амортизации, то она будет пропорциональна величине капитала и равна  $ck$ . На графике эта связь отражается прямой, выходящей из точки начала координат с угловым коэффициентом ( $c$ ) (рис. 11).

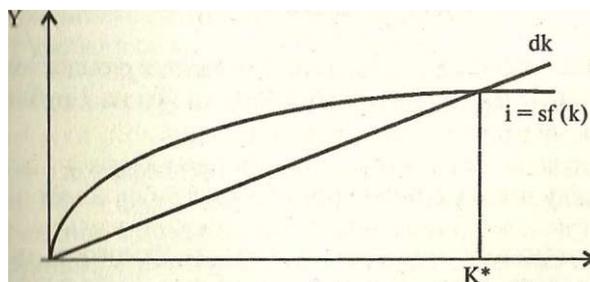


Рис. 11. График равновесия уровня фондовооруженности с учетом выбытия капитала

В точке пересечения прямой выбытия капитала и функции инвестиций  $k\Gamma(k) = \Delta k$ , т.е. устанавливается равновесный уровень фондовооруженности труда и обозначается  $K^*$ . Кроме амортизации в модели Солоу можно учитывать увеличение численности работающих и изменение в технологии производства за счет научно-технического прогресса.

В окончательном виде график равновесного уровня фондовооруженности будет выглядеть следующим образом (рис. 12).

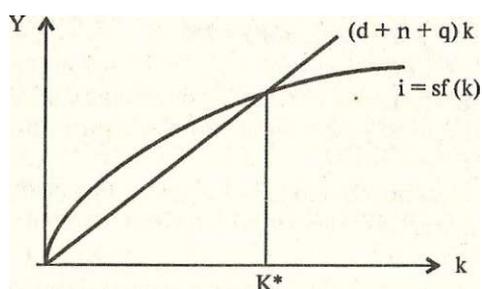


Рис. 12. График равновесного уровня фондовооруженности с учетом  $s$ ,  $p$ ,  $y$  (где  $l$  — норма выбытия капитала;  $p$  — рост численности работающих;  $y$  — рост эффективности труда за счет НТП)

Таким образом, определив равновесный уровень фондовооруженности труда, можно более эффективно использовать основные фонды.

На величину показателя фондоотдачи также оказывает влияние ряд факторов, которые напрямую не зависят от работы строительных предприятий. К ним можно отнести: инфляцию, экономический кризис, изменения в налоговой политике и другие факторы внешней среды.

## 9.2. ФОНДОЕМКОСТЬ

Величина, обратная фондоотдаче, называется фондоемкостью — это величина основных фондов, приходящаяся на 1 рубль выполненного объема работ:

$$\text{Фем.} = \Phi_{\text{п}} / \text{Ссмп},$$

где  $\text{Фем.}$  — фондоемкость в руб.;  $\Phi_{\text{п}}$  — стоимость основных производственных фондов в руб.;  $\text{Ссмп}$  — объем строительно-монтажных работ в руб.

Снижение показателя фондоотдачи и повышение показателя **фондоёмкости** объясняется необходимостью улучшения производительности труда, внедрением новых технологий, увеличением материальной обеспеченности труда, а также удорожанием основных фондов и связи с приобретением дорогостоящего импортного оборудования,

в которых случаях используется показатель рентабельности основных фондов:

$$Фр = П / Фп,$$

где  $Фр$  — рентабельность основных фондов в руб.,  $П$  — прибыль организации в руб.,  $Фп$  — стоимость основных производственных фондов в руб.

Показатель рентабельности дает возможность определить эффективность использования основных фондов при сравнении результатов хозяйственной деятельности разных строительных организаций. Однако показатели в некоторых случаях не являются надежными. Это связано с тем, что фондоотдача является стоимостным показателем, и на него оказывают влияние многие экономические факторы (инфляция, экономический кризис и др.). Кроме макроэкономических факторов, на искажение результатов данных фондоотдачи оказывает влияние использование основных фондов сторонних организаций в виде аренды, лизинга и т.д.

### 9.3. КОЭФФИЦИЕНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Среди показателей использования основных фондов характерен уровень их использования по времени и производительности.

*Коэффициент экстенсивного использования* оборудования характеризует уровень его использования по времени:

$$Кэ = Рф / Рпл,$$

где  $Кэ$  — коэффициент использования оборудования по времени,  $Рф$  — фактически отработанное время,  $Рпл$  — запланированное время работы оборудования.

*Коэффициент сменности оборудования* характеризует степень механизации производства:

$$Кем = (П + 2 + 3) / п,$$

где  $K_{ем}$  — коэффициент сменности,  $\Gamma + П + О$  — число фактически отработанных машино-смен в сутки,  $п$  — общее количество машин и оборудования.

*Коэффициент выполнения норм выработки машин* за определенный период:

$$K_{нв} = Уф/Упл,$$

где  $K_{нв}$  — коэффициент норм выработки,  $Уф$  — фактический объем выработки,  $Упл$  — нормативная норма выработки.

Обобщающим частным показателем считают *коэффициент интегральной загрузки машин и оборудования*:

$$K_{инт.} = Kэ \times K_{нв}.$$

## **Глава 10**

### **ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Под оборотными средствами понимается совокупность денежных и материальных средств, авансированных в произвольно, однократно участвующих в производственном процессе и полностью переносящих свою стоимость на готовую продукцию. Оборотные средства включают в себя стоимость материально-производственных запасов, незавершенного производства строительно-монтажных работ, расходы будущих периодов, дебиторскую задолженность, денежные средства, готовую продукцию на складе и отгруженную потребителям.

#### **10.1. МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ**

*К материально-производственным запасам* относятся:

сырье и основные материалы (цемент, лес, песок, щебень, металл и т.п.);

детали и конструкции (двери, окна, фермы, колонны и т.п.);

покупные полуфабрикаты (санитарно-технические материалы, электротехнические материалы и т.п.);

вспомогательные материалы (ГСМ, топливо, запчасти к машинам и механизмам, тара и т.п.).

## 10.2. НЕЗАВЕРШЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

*Лис ипершенному производству строительного-монтажных работ* относятся незаконченные работы по конструктивным элементам и «идам» строительного-монтажных работ, которые по каким-либо причинам не включены в акты приемки выполненных работ и не оплачены заказчиком.

А *расходам будущих периодов* относятся затраты на строительство (в том числе помещений, необходимых для обеспечения СМР (Пыжжок, столовых и т.п.), расходы по доставке и монтажу машин и с троительных площадках и т.п.

А *дебиторской задолженности* относятся долги предприятию со стороны юридических, физических лиц и государства.

А *денежным средствам* относятся наличные в кассе предприятия и в банке на расчетном счете, ценные бумаги (акции, облигации, икселя).

## 10.3. ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ НА СКЛАДЕ

А *готовой продукции на складе и отгруженной потребителю* относятся продукция, подготовленная на складе к реализации, а также продукция, отгруженная потребителю и находящаяся в пути по железной дороге, автотранспортом и т.д.

## 10.4. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Их и ные средства также классифицируются:  
по юридическому содержанию: оборотные производственные фонды и фонды обращения;  
по способу формирования: собственные и заемные;  
по методу планирования: нормируемые и ненормируемые.  
Их производственные фонды включают:  
материально-производственные запасы;  
незавершенное производство строительного-монтажных работ;  
расходы будущих периодов.  
Фонды обращения включают:  
финансовую задолженность;  
иные средства;  
готовую продукцию на складе и отгруженную потребителю.

*Исчисленные оборотные средства* необходимы для того, чтобы обеспечить хотя бы минимальную потребность в обеспечении непрерывной и бесперебойной работы предприятия. Они форми-

руются за счет уставного капитала, прибыли, добавочного и резервного капитала.

**Уставный капитал** образуется за счет денежных вкладов учредителей и имущества предприятия при его создании.

**Добавочный капитал** формируется за счет переоценки основных фондов, безвозмездного поступления различных активов и продажи собственных ценных бумаг.

**Резервный капитал** образуется за счет прибыли предприятия и предназначен для непредвиденных расходов.

**К заемным оборотным средствам** относятся кредиты банков, кредиторская задолженность (по зарплате, перед бюджетом, в социальные фонды и т.п.) и прочие пассивы.

Деление оборотных средств на *нормированные* и *ненормированные* связано с необходимостью установления плановых нормативов на отдельные статьи оборотных средств для обеспечения ритмичной работы предприятия с оптимальными материально-производственными запасами. Ненормируемые оборотные средства образуются за счет фондов обращения.

#### 10.5. НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Для эффективного планирования и управления необходимо нормирование оборотных средств. Величина нормируемых оборотных средств должна соответствовать реальному объему производимой продукции. В зависимости от времени действия выделяют годовые и оперативно-технические нормы.

**Годовые нормы** определяют расход оборотных средств на единицу продукции за год.

**Оперативно-технические нормы** определяют расход оборотных средств для конкретных условий технологического процесса и заданного уровня организации производства. В зависимости от масштаба действия выделяют единичные и сводные нормы.

**Единичные нормы** определяют расход оборотных средств на конкретный строительный объект, монтируемый конкретным строительным подразделением с применением конкретных строительномонтажных машин и оборудования.

**Сводные нормы** определяют расход оборотных средств на одну и ту же работу, выполняемую несколькими аналогичными строительными подразделениями (бригадами).

## 10.6. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ

Используют несколько методов определения потребности предприятия в оборотных средствах: метод прямого счета, аналитический, опытно-лабораторный, отчетно-статистический и коэффициентный,

**Метод прямого счета** определяет норматив как совокупность стоимости этих средств, складывающуюся из отдельных элементов.

**Аналитический метод** устанавливает норматив по фактической стоимости оборотных средств за определенный период, с учетом прироста на излишек запасов, а также на изменение в условиях производства снабжение.

**Опытно-лабораторный метод** устанавливает норматив на основе наблюдения, а также лабораторных испытаний. В основном, этот метод применяется при нормировании вспомогательных материалов.

**Отчетно-статистический метод** определяет норматив на основе отчетно-статистических данных за отчетный период.

**Коэффициентный метод** предусматривает установление нормативов, исходя из данных предшествующего периода с учетом изменения объемов строительно-монтажных работ и увеличения оборачиваемости средств.

## 10.7. НОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

**Нормирование оборотных средств материально-производственных запасов** рассчитывается по группам материалов, необходимых для выполнения строительно-монтажных работ. Этот норматив устанавливается из текущего, страхового, технологического (подготовительного) и транспортного запаса.

**Генеральный запас** учитывает обеспечение материалами между двумя очередными поставками.

**Страховой запас** необходим для избежания остановки производства в случае несвоевременной поставки материалов. Он устанавливается в размере 50% текущего запаса.

**Технологический запас** учитывает время на приемку, разгрузку, хранение, складирование и подготовку к производству.

**Транспортный запас** учитывает время нахождения материалов в пути.

#### **10.8. НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПО НЕЗАВЕРШЕННОМУ ПРОИЗВОДСТВУ СМР**

*Нормирование оборотных средств по незавершенному производству* отражает объем СМР, находящихся на разных стадиях строительства. Размер этого норматива зависит от продолжительности строительства, годовой программы работ, степени нарастания затрат и других факторов.

#### **10.9. НОРМИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА РАСХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ**

*Нормирование оборотных средств на расходы будущих периодов* учитывает остатки на начало года и расходы в текущем году за вычетом той части, которая списывается в текущем году на себестоимость СМР.

Совокупный норматив оборотных средств определяется методом прямого счета. Он равен сумме нормативов по всем элементам нормируемых оборотных средств.

#### **10.10. МЕТОДЫ ОЦЕКИ МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

Материально-производственные запасы в бухгалтерском учете отражаются по фактической себестоимости, которая учитывает все затраты, связанные с их приобретением.

Существует несколько методов оценки материально-производственных запасов:

- А) по себестоимости каждой единицы;
- Б) по средневзвешенной стоимости;
- В) метод ФИФО;
- Г) метод БИФО.

*Оценка по себестоимости каждой единицы* применяется на предприятиях с небольшим объемом запасов или для запасов, которые не являются аналогичными другим и имеют какие-либо отличия.

*Оценка по средневзвешенной стоимости* материально-производственного запаса определяется по каждой группе как средняя арифметическая из всех поступлений и остатков на начало периода.

*Оценка по методу ФИФО* (первая в приход, первая в расход) предполагает, что запасы, приобретенные первыми, расходуются также в первую очередь.

**Оценка по методу БИО** (последняя в приход, первая в расход) шагает, что запасы, приобретенные в последнюю очередь, вводятся в первую очередь.

И течение отчетного года строительная организация может Применять только один метод оценки по каждому определенному виду запасов как элемент учетной политики.

#### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 4

(Исследование потребности организации в оборотных средствах)

**Исходные данные:** стоимость материально-производственных запасов на 1 января, тыс. руб. — 1120; объем строительно-монтажных работ в год, тыс. руб. — 14 200; норма незавершенного производства — 5% от объема строительно-монтажных работ; расходы будущих периодов, в тыс. руб. — 560. Выпуск готовой продукции нового производства (столярного цеха) в год, тыс. руб. — 1350; **Норматив** по дебиторской задолженности, в тыс. руб. — 520; норма запасов денежных средств, в тыс. руб. — 350; количество рабочих дней в месяц — 22; норма текущего запаса — 20 дней; норма запаса сырья — 10 дней; норма транспортного запаса — 3 дня; технологический запас — 5%; норматив по готовой продукции — 5 дней.

(Задание):

1) Определить норматив оборотных средств по материально-производственным запасам:

(по дневной расходу материально-производственных запасов, тыс. руб.):  $1120 : 22 = 50,9$ ;

2) Определить норматив оборотных средств по сырью и технологическому запасу:

$$N_{пмз} = 20 + 10 + 3 + 0,05 \cdot 14200 = 34,7 \text{ дня};$$

3) Определить норматив по МПЗ, в тыс. руб.:

$$50,9 \times 34,7 = 1766,23;$$

4) Определить норматив оборотных средств по незавершенному производству, в тыс. руб.:  $14200 \times 0,05 = 710$ ;

5) Определить норматив оборотных средств по готовой продукции, в тыс. руб.:  $(1350 \times 5) : (22 \times 12) = 6750 : 264 = 25,56$ ;

6) Определить норматив оборотных средств равен сумме нормативов по материально-производственным запасам, незавершенному производству, расходам будущих периодов, дебиторской задолженности, денежным средствам и готовой продукции, в тыс. руб.:  $1766,23 + 710 + 560 + 350 + 25,56 = 3931,79$ .

**Итого:** норматив оборотных средств — 3931,79 тыс. руб.

## Глава 11 ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

### 11.1. КОЭФФИЦИЕНТ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ

*Коэффициент оборачиваемости* определяется как отношение выручки от выполненных строительно-монтажных работ и реализации товаров и услуг к среднему остатку оборотных средств:

$$\text{Коб} = \text{В} : \text{ОС},$$

где В — выручка от СМР и реализации товаров и услуг; ОС среднегодовой остаток оборотных средств.

Увеличение количества оборотов при неизменной выручке составляет среднегодовой остаток оборотных средств и высвобождает денежные активы предприятия.

*Длительность одного оборота в днях* определяется как отношение числа дней в текущем периоде к коэффициенту оборачиваемости:

$$\text{Доб} = \text{Т} : \text{Коб},$$

где Т — длительность текущего периода.

*Коэффициент загрузки* оборотных средств определяется как отношение среднегодового остатка оборотных средств к выручке от СМР и реализации товаров и услуг:

$$\text{Кз} = \text{ОС} : \text{В}$$

Коэффициент загрузки оборотных средств является обратным показателем коэффициента оборачиваемости и определяет, какое количество оборотных средств необходимо на 1 рубль выполненного объема работ и реализации товаров и услуг.

### 11.2. АБСОЛЮТНОЕ И ОТНОСИТЕЛЬНОЕ ВЫСВОБОЖДЕНИЕ СРЕДСТВ

*Абсолютное высвобождение оборотных средств* — это разница между плановой потребностью в оборотных средствах за текущий период и фактической суммой средних остатков нормируемых оборотных средств.

(Относительное высвобождение оборотных средств — это разни-  
т Между плановой и расчетной потребностью в нормируемых  
Нврптпмх средствах. Т.е. их фактическая стоимость уменьшает-  
• и ни сравнению с плановой.

На улучшение оборачиваемости оказывают влияние многие  
фнк три, а именно:

и оиомическое стимулирование по рациональному использо-  
ЦМ и ю оборотных средств;

совершенствование технологии строительства и организации  
> {•рпикчших работ;

I o| рашение времени пребывания материалов и конструкций в  
п\ \* и,

M1 пынение текущих, страховых и технологических запасов;

| "I рашение объема незавершенного производства;

уменьшение дебиторской задолженности;

|' и рашение сроков строительства.

'Ими многие другие мероприятия позволяют более эффективно  
ЙНвнн. ювать оборотные средства бизнеса.

#### Контрольные вопросы

I Поиспите экономическое содержание ресурсов предприятия.

I Как и с! факторы определяют структуру основных фондов?

I И чем сущность физического и морального износа?

-I Поясиите виды оценок основных фондов.

" ЧИ () такое амортизация и каково ее значение?

(. П чем сущность оборотных средств предприятия?

/ \акова особенность собственных оборотных средств?

П < ущность и значение заемных оборотных средств.

ч **Какими** показателями определяется эффективность исполь-  
риншми основных фондов?

III Каковы формы воспроизводства основных фондов?

II Какими показателями характеризуется оборачиваемость  
иIX фондов?

I Как определяется длительность одного оборота в днях?

И Как рассчитывается коэффициент загрузки оборотных  
• I" (и щ)?

I I П чем сущность и значение абсолютного высвобождения  
нЛнр. . . . средств?

I > **Как** определяется относительное высвобождение оборотных  
• (и /И III)?

И' 1 I к» такое нематериальные активы?

17. Что включает в себя понятие интеллектуальной собственности?

18. Какова сущность и значение долгосрочных финансовых вложений?

19. Что входит в понятие незавершенных капитальных вложений?

20. Какие способы начисления амортизации по нематериальным активам вы знаете?

### **Литература**

1. Экономика организаций (предприятий): Учебник/Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля и проф. В.А. Швандара. — М.: Юнити, 2003.

2. Экономика строительства: Учебник/Под общ. ред. И.С. Степанова. — М.: Юрайт-Издат., 2003.

3. Экономика строительства. Учеб. пособие / Е.А. Толмачев, Б.Е. Монахов. — М.: Юриспруденция, 2003.

4. Определение стоимости строительной продукции. — М Книга-сервис, 2003.

***В результате изучения данного раздела студент должен:  
иметь представление об экономических ресурсах предприятия,  
нематериальных активов и объектах интеллектуальной собственности;***

***знать сущность и структуру основных фондов и оборотных средств,  
методы амортизационных отчислений, источники формирования оборотных средств;***

***уметь определять стоимость основных фондов и оборотных средств,  
рассчитывать амортизационные отчисления.***

## Раздел 4 ОРГАНИЗАЦИЯ, НОРМИРОВАНИЕ И ОПЛАТА ТРУДА

Плоскостность труда достигается за счет его рациональ-  
ной организации, что ведет к снижению прямых затрат на произ-  
водство, и это влияет на повышение конкурентоспособности пред-  
приятия. Переход экономики строительства на рыночные рельсы  
возможен в том случае, если повышается престиж высококвал-  
ифицированного и высококачественного труда, увеличивается  
активность работников. Это также обеспечивается раци-  
ональной организацией труда.

**Методы, имитация труда** — это методы и формы соединения людей  
в процессе труда с целью достижения полезного эффек-  
та от этой деятельности.

Методы и формы организации труда зависят от форм собствен-  
ства средства производства (государственная, коллективная,  
частная); экономических законов в сфере труда. В России в на-  
стоящее время основными законами, определяющими положение  
и условия труда, являются: Кодекс законов «О тру-  
де в Российской Федерации»; Закон «О занятости населения в Рос-  
сийской Федерации»; Федеральный закон «Об основах охраны  
здоровья в Российской Федерации»; «Закон о повышении социальных  
гарантий для трудящихся» и др.

Уровень организации труда изменяется по мере развития  
материально-технической базы предприятия. Важно подчеркнуть,  
что достигнутому уровню техники и технологии произ-  
водства соответствуют и формы организации труда, зависящие от  
уровня внедрения в производство достижений НТП (научно-  
технического прогресса) и НТР (научно-технические разработки).  
Ключевой стратегией совершенствования организации труда.

Плоскостность организации труда и производства решает три ос-  
новные задачи: экономические, психофизиологические и соци-  
альные.

**Экономические** задачи обеспечивают улучшение использования  
человеческих ресурсов и рабочего времени; экономию всех видов ре-  
сурсов, повышение производительности труда; повышение каче-  
ства и конкурентоспособности строительной продукции и эффек-

тивности производства (лучшее использование основных фондов и материальных ресурсов).

**Психофизиологические** задачи обеспечивают экономию живой энергии человека; ограничение интенсивности труда; гармонизацию физических и психических нагрузок; создание благоприятных и безопасных условий для организма человека в процессе труда; снижение тяжести и нервно-психической напряженности,

**Социальные** задачи призваны обеспечивать повышение содержательности, разнообразия и престижности труда, справедливую и полноценную оплату, воспитание высокой дисциплины.

В некоторых зарубежных странах организацию труда рассматривают на основе двух подсистем — технической и социальной. В **технической подсистеме** предусматривается эффективное использование технологий и технического базиса, совершенствование организации производства и процессов обслуживания производства. В **социальной подсистеме** приоритетом выступает управление персоналом, подбор, обучение и продвижение кадров; распределение функций и ответственности по процессам производства; планирование труда; эффективная система оплаты труда. Такая модель получила название «социотехнической системы», предусматривающей наилучшее использование человеческих ресурсов.

В отечественной практике «социотехническая система» простиралась при развитии движения за научную организацию труда (НОТ), учитывала объективные требования научно-технического прогресса в области психологии, физиологии и эргономики.

Концепция организации труда в строительстве в современных условиях с учетом требований «социотехнической» модели представлена на рис. 13.

## Глава 12 ТЕХНИЧЕСКОЕ НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА

Нормирование труда и его совершенствование — одно из направлений организации труда в строительстве (см. рис. 13).

**Нормирование труда — это установление необходимых затрат труда на выполнение определенной работы в соответствующих/организационно-технических условиях при нормальной интенсивности труда.**

Однако нормирование используется не только для определения количественных и качественных характеристик в затратах живого труда. Его значение гораздо шире. На основе нормативных мп



Рис. 13. Концепция организации труда в строительстве

(Г и щ) определяют задания по загрузке производственных объектов по циклам работ и предприятия в целом; установившим нормативную численность рабочей силы, профессионально-квалификационный состав; задания по объему производства отдельных рабочих мест (индивидуальных и коллективных); определяют фонд оплаты труда, его структуру, заработную плату работника.

Уровень механизации, автоматизации производственных процессов, информационных технологий растет с внедрением НТП, что, в свою очередь, повышает требования в области нормирования труда.

## 12.1. ТЕХНИЧЕСКИ ОБОСНОВАННАЯ НОРМА

Техническое нормирование труда в строительстве — это процесс установления норм труда для конкретных организационно-технических условий:

- 1) норм времени;
- 2) норм выработки;
- 3) норм обслуживания.

Области применения технического нормирования:

— **проектирование** (для выбора строительного варианта технологического процесса);

— **организация заработной платы** (для установления меры затрат труда);

— **техничко-экономическое планирование** (для расчета производственных мощностей, обоснования численности работников и составления плановых заданий);

— **оперативное планирование производства** (для разработки или ново-производственных нормативов и составления календарей и графиков запуска — выпуска продукции).

Практика показывает, что при использовании технически обоснованных норм, повышается производительность труда и организация производства. Поэтому работа по нормированию труда должна производиться на базе изучения достижений НТП, научных результатов в области разработки материалов по нормированию труда, а также накопления передового опыта в области нормирования труда в России и за рубежом.

Методы установления норм времени:

**аналитически-исследовательский метод** (на основе изучения затрат рабочего времени наблюдением);

**хронометраж** — изучение затрат времени на выполнение периодически повторяющихся ручных и машиноручных элементов операции;

**фотография рабочего времени** — исследование трудового процесса с целью определения затрат рабочего времени в течение изучаемого периода;

**аналитически-расчетный метод** — расчет норм времени по нормативам;

**расчетно-сравнительный метод** — расчет времени по типовым нормам.

Взаимосвязь нормы выработки ( $v$ ) и нормы времени ( $a$ ) отражается в формулах:

$$v = (100 \times a) : (100 + a);$$

$$a = (100 \times v) : (100 - v).$$

Численность рабочих (Ч), занятых на нормируемых работах, вычисляется по формуле:

$$Ч = (И + I) : (P \times Кн.в.),$$

И — количество изделий, шт.; Т — трудоемкость одного изделия, нормо-час.; Р — фонд рабочего времени, час.; Кн.в. — коэффициент выполнения норм выработки.

Условия для выполнения работниками норм выработки должны соответствовать обязательным требованиям:

— условия, соответствующие требованиям охраны труда и безопасности на производстве;

— надлежащее качество материалов, инструментов и прочих средств труда, необходимых для выполнения работы, их своевременное предоставление работнику;

— нравное состояние помещений, сооружений, машин, технологической оснастки и оборудования.

Формы разделения труда на предприятии для определения технических обоснованных норм обслуживания:

— логическая форма (по видам работ, по профессиям, по специальностям);

— функциональная форма (основные работы, вспомогательные работы, вспомогательные работы);

— операционная форма (по операциям технологического процесса, по элементам операций);

— квалификационная форма (уровень квалификации — разряды, классы выполняемых работ, ответственность работ).

## 1.7. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НОРМ ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

В промышленности данная система включает нормы времени, нормы выработки, нормы времени на обслуживание, нормы обслуживания, норматив численности и норматив управляемости.

**Нормы времени (Нв)** — это затраты рабочего времени (в секундах, минутах, часах) на изготовление единицы продукции или выполнения определенной производственно-технологической операции, при определенных организационно-технических условиях.

Норма времени устанавливается расчетным путем по формуле

$$H_{вр} = T : Y,$$

где  $T$  — продолжительность рабочего времени в мин., часах, ;  
 $Y$  — общий объем продукции или услуг.

**Норма выработки (Нвыр.)** — минимальное задание рабочему на изготовление промышленной продукции (в штуках, метрах, тоннах или в условных единицах), которая должна быть произведена за единицу времени (час, смену, месяц, год). Норма выработки определяется делением продолжительности рабочего времени на норму времени для производства единицы продукции и формуле ( $H_{выр.} = T : H_{вр.}$ ).

**Норма времени на обслуживание (Нвр.обсл.)** устанавливается расчетным путем и определяется регламентом работы оборудования (норматив режима работы оборудования).

**Пример:** В течение смены рабочий (токарь) выполняет на станке одну обработку детали в течение 30 мин. и три детали, которые требуют по 15 мин. на каждую. Дополнительно, он же, выполняет другие функции, не учтенные нормой времени (учета, инструктажа, наблюдения за процессом изготовления продукции, а также время на личный отпуск и др.).

Коэффициент, учитывающий дополнительные затраты времени на неучтенные функции токаря, составляет 1,12. Исходя из этих условий,  $H_{вр}$  на обслуживание одного станка (рабочего места, единицы оборудования) составит:

$$H_{вр.} = [30 + (15 \times 3)] \times 1,12 = 84 \text{ мин.}$$

**Норма обслуживания (Нобсл.)** — это количество объектов (единиц оборудования, число производственных помещений или число рабочих — основных), которое может обслужить один рабочий или группа рабочих (бригада) в течение рабочей смены. Применяется для правильной расстановки работников на производстве и когда трудно рассчитать стабильный объем работ или регламент выполнения работ. Определяется делением сменного фонда рабочего времени на норму времени на обслуживание:

$$H_{обсл.} = T_{см.} : H_{вр.обсл.}$$

**Норматив численности (Нч)** — это заранее установленная расчетным путем норма числа рабочих, либо работников управления в основном повременщиков определенного профессионального класса

Нормативного состава, для выполнения конкретных работ, преимущественно нестабильных по характеру. Определяется по формуле;

$$N_{ч} = N_{вр.обсл.} \times n \times T_{ем},$$

где  $N$  — количество единиц оборудования (или единиц работы, выполняемой в течение определенного времени — смены, месяца).

**Норматив управляемости** — заранее установленная численность работников, непосредственно подчиняющихся одному руководителю.

При распределении норм труда (затрат рабочего времени) непосредственно зависит от характера производственного процесса. Классификация затрат рабочего времени представлена на рис. 14, структура норм времени — на рис. 15.



Рис. 14

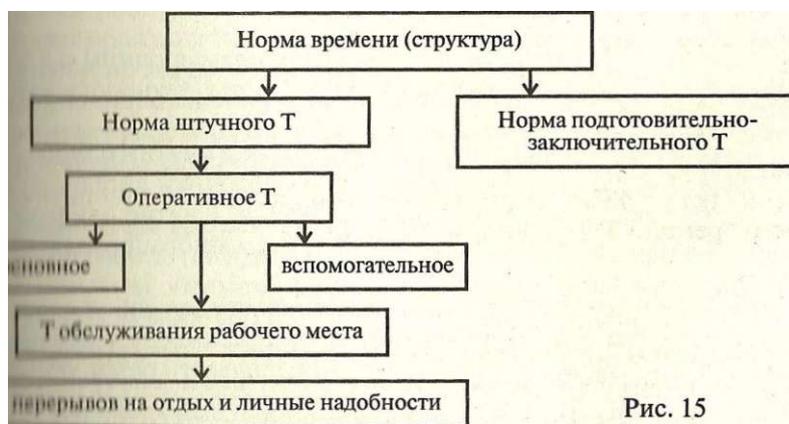


Рис. 15

**Производственный процесс** в строительстве представляет собой совокупность определенного количества операций, имеющих  $\alpha$ -ш целевое назначение. Каждое предприятие при организации производственного процесса должно учитывать отраслевые особенности, характеристику и вид выпускаемой продукции и услуг, уровень разделения труда.

Работа по организации производства осуществляется в следующих направлениях:

- техническая подготовка производства;
- формирование рациональной производственной структуры;
- организация основных производственных процессов;
- техническое обслуживание производства;
- управление производством.

Основная часть производственного процесса — технологический процесс, который состоит из множества технологических операций. Под операцией понимают часть технологического процесса, которая осуществляется над определенным предметом труда одним рабочим или группой рабочих (бригадой) на одном рабочем месте. Операции разделяются на составные элементы по технологическому и трудовому принципу (рис. 16).



Рис. 16

**Переход** — это часть операции, выполняемая одним и тем же инструментом без изменения режима работы, технологического характера и объема работ.

**Проход** — это часть перехода, состоящая в снятии одного слоя металла, покрытия. Например, чтобы обточить деталь, нужно снять несколько слоев металла с заготовки. Снятие одного слоя ведется в один проход, часто встречаются и многопроходные переходы.

**Прием** — это часть операции, представляющая собой совокупность трудовых действий, имеющих определенное целевое назначение: взять заготовку, включить станок, подвести резец, обточить деталь, выключить станок, т.е. закончить цикл действий рабочего! •>

**рудовое движение** — это часть приема, имеющая целевое назначение. Например, чтобы взять заготовку, нужно подойти к ней, протянуть руку, взять заготовку и т.п.

Кроме технологического, производственный процесс включает и организацию предметов труда и готовой продукции, контроль за качеством продукции и др. Все производственные процессы разделяются на массовые, серийные, единичные (индивидуальные).

Характер производственного процесса оказывает влияние на расчет норм и выбор методов для изучения затрат рабочего времени.

Примродственный процесс с позиции нормирования труда включает затраты времени на изготовление продукции и т.п. При этом разделение затрат времени относится к трем этапам производственного процесса в строительстве — подготовка, работникам и оборудованию.

Классификация по отношению к предмету труда является таксономической по отношению к производственному процессу. Поскольку в данном случае речь идет о затратах времени, находимых для превращения предмета труда в продукт труда. Импактная классификация позволяет установить состав затрат времени, входящих в нормы труда.

Время группы работников (исполнителей) подразделяется на два вида: время работы (Р) и время перерывов (П), рассмотрены ранее (рис. 10).

**Время работы** — период, в течение которого работник подготавливается и непосредственно выполняет полученную работу. Состав времени работы по выполнению производственного задания (ТР) и времени работы, не предусмотренного производственным заданием (НР).

Время работы на выполнение производственного задания делится на подготовительно-заключительное время (ПЗ); оперативное время обслуживания рабочего места (ОБ).

**Импактивно-заключительное время** — это время, которое работник на подготовку себя и средств производства и на выполнение заданной работы. Оно затрачивается один раз и не зависит от объема работы (размера партии изделий).

**Оперативное время** — это время, затрачиваемое на выполнение работы (операции), повторяемое с каждой единицей или группой (и ценным объемом производства продукции. Оно подразделяется на основное (О) и вспомогательное (В). Основное (технологическое) время затрачивается на непосредственное изменение предмета труда. Вспомогательное время затрачивается на действия, необходимые для выполнения основной работы и повто-

ряющиеся при изготовлении каждой единицы продукции, либо определенного их числа.

**Время обслуживания рабочего места** — время, затрачиваемое работником на уход за рабочим местом, оборудованием; поддержание рабочего места в состоянии, обеспечивающем производительную работу в течение смены или другого рабочего периода. Оно включает время технического обслуживания (Обтех.) и время организационного обслуживания (Оборг.).

При анализе затрат рабочего времени выделяется время, не предусмотренное производственным заданием, т.е. затраченное ЦД выполнение случайной и непроизводительной работы.

**Время перерывов** — это время, в течение которого работник не принимает участие в работе. Оно делится на время регламентированных перерывов (ПР) и время нерегламентированных перерывов в работе (ПН).

**Время регламентированных перерывов в работе** — включает время перерывов в работе, обусловленных технологией и организацией производственного процесса (ПТ), а также время на отды и личные надобности (предусмотренное действующими на предприятии нормами и распорядком рабочего дня).

**Время нерегламентированных перерывов в работе** — это время перерывов в работе, вызванных нарушением нормального течения производственного процесса; это перерывы в работе, вызванные недостатками в организации производства (ПНТ); перерывы в работе, вызванные нарушением трудовой дисциплины (ПНД).

Все затраты рабочего времени исполнителя, кроме приведенной классификации, могут распределяться на нормируемые и не нормируемые.

**Нормируемые** затраты рабочего времени включают в норму труда — это подготовительно-заключительное время; время оперативной работы; время обслуживания рабочего места; время регламентированных перерывов.

**Ненормируемые** затраты труда рабочего времени являются прямыми потерями рабочего времени и в норму времени не включаются.

**Суммарная величина нормируемых затрат на единицу продукции называется штучно-калькуляционным временем** (шт.) и определяется по формуле:

$$I \text{ шт} = I_0 + I_v + I_{об} + I_{отл} + I_{пт} + (T_{пз} : п),$$

где  $I_0$ ,  $I_v$ ,  $I_{об}$ ,  $I_{отл}$ ,  $I_{пт}$ ,  $T_{пз}$  — затраты времени по видам и зложенной классификации на единицу продукции,  $п$  — размер партии изделий.

Классификация затрат рабочего времени определяет структуру, и эмпирически обоснованной нормы времени. Анализ структуры затрат рабочего времени на основе их классификации позволяет установить величину потерь рабочего времени, а также его нерациональные затраты на рабочем месте.

### 12.3. МЕТОДЫ ТЕХНИЧЕСКОГО НОРМИРОВАНИЯ

В практике технического нормирования труда используются эмпирический, опытно-статистический и физиологический методы.

Ис помощью **аналитического** метода устанавливаются научно обоснованные и оптимальные нормы труда, которые, как правило, являются прогрессивными. На основе **опытно-статистического** метода устанавливаются опытно-статистические нормы, которые не являются прогрессивными, но из-за простоты и удобства имеют в практике широкое применение.

**Инженерно-исследовательский** метод нормирования труда применяется в массовом и крупносерийном производстве. Основными особенностями этого метода:

- изучение производственного процесса на операции;
- анализ операций по составляющим элементам;
- установление наиболее рационального порядка выполнения операций;
- установление норм на операцию на основе хронометражных наблюдений и фотографий рабочего дня;
- установление технически обоснованных норм времени, норм выработки, норм обслуживания и др.

**Вычислительно-расчетный** метод применяется в основном в единичном и мелкосерийном производстве. Расчет норм времени, нормы выработки, норм обслуживания и т.д. производятся при помощи аналитических формул или заранее разработанных, на предприятии, **нормативов**.

Группировка **статистическим методом** нормы труда рассчитываются (используя) на основе анализа статистических данных за определенные периоды работы или у других работников.

При использовании **опытного** метода для расчета норм труда основным является собственный опыт нормировщика.

**Аналогий** предполагает при расчете норм рабочего времени брать за основу затраты по аналогичным операциям или работам.

**Центриграфия рабочего дня (ФРД)** — это процесс изучения и изменения структуры затрат рабочего времени на протяжении рабочего дня или ее части. Применяется для расчета норм и нормативов.

мативов подготовительно-заключительного времени (пз), времени на техническое обслуживание рабочего места (Ттех.обсл.), времени на организационное обслуживание рабочего места (Торг.обсл.), времени на отдых и личные надобности (Тотд.); изучении передового опыта работы с целью его распространения; выявлении потерь рабочего времени в течение рабочего дня и определении резервов роста производительности труда. Разновидностями ФЦ являются индивидуальные, групповые, бригадные и самофотографии; непрерывные и маршрутные, цифровые, графические, фотокиносъемки, социолограммы.

**Хронометраж** — это изучение операции путем наблюдения и измерения затрат рабочего времени на выполнение отдельных элементов, повторяющихся при изготовлении каждой единицы продукции, в целях определения норм на отдельные операции,

Разновидности хронометража и фотографии представлен на рис. 17, фактический баланс рабочего времени — на рис. 18, фактический и нормативный балансы рабочего времени — на рис. 19

Хронометраж и фотография рабочего времени

Хронометраж				Фотография			
Метод наблюдения	Объект наблюдения	Форма записи результатов	Способ наблюдения	Метод наблюдения	Объект наблюдения	Форма записи результатов	Способ наблюдения
Сплошной	Индивидуальный	Цифровая	Визуальный	Сплошной (непрерывный)	Индивидуальный	Цифровая	Визуальный
	Бригадный	Графический	С помощью приборов		Групповой	Индексная	С помощью приборов
				Периодический	Бригадный	Графическая	
Выборочный	Многостаночника	Фото- и киносъемка		Выборочный	Маршрутный	Комбинированная	Самофотография
Цикловой		Осциллографическая запись, комбинированная		Метод моментальных наблюдений	Многостаночника		

Рис. 17

	Игры времени	Продолжительность		Обозначение
		Мин.	%	
	Игры и игры с заключительной частью	35	8,3	ПЗ
	Игры и игры:	285	61,4	ОП
	Игры и игры по основной	220	46,8	О
	Игры и игры игровая	65	14,6	В
	Игры и игры рабочего места	17	4,6	ОМ
	Игры и игры по необходимости	10	3,1	ОТЛ
	Игры и игры по организационно-техническим причинам	70	15,6	ПО
	Игры и игры с времени в связи с нарушениями трудовой дисциплины	28	6,8	ПР
	Игры и игры по плану:	445	100,0	
Рис. 18. Фактический баланс рабочего времени				
Игры и игры	Игры и игры	Фактические затраты	Нормативные затраты	Затраты, подлежащие сокращению, мин.
Игры и игры	Игры и игры по отопительно-заключительное время	60	50	10
Игры и игры	Игры и игры по времени	295	345	
Игры и игры	Игры и игры по использованию рабочего времени	25	20	5
Игры и игры	Игры и игры по организационно-техническим причинам	10	-	10
Игры и игры	Игры и игры из-за нарушения трудовой дисциплины	10	-	10
Игры и игры	Игры и игры по отдыху и личным удобствам	55	40	15
Игры и игры	Игры и игры по времени	405	455	50

Игры и игры Фактический и нормативный балансы рабочего времени

При хронометражных наблюдениях составляется карта, в которой записываются элементы операций, фиксационные точки замеров, факторы продолжительности выполнения элементов, количество наблюдений и другие работы.

#### **12.4. ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ**

К основным показателям, характеризующим уровень нормирования труда на предприятии, относятся:

- средний коэффициент (процент) выполнения норм по подразделению определенной группы работников;
- распределение работников по коэффициенту выполнения норм;
- доля работников, труд которых нормируется, в том числе по группам рабочих и служащих;
- общее количество применяемых норм по анализируемому подразделению или в целом по предприятию;
- удельный вес технически обоснованных норм в целом по группам работников;
- доля норм, рассчитанных по межотраслевым и отраслевым нормативам; уровень напряженности норм;
- частота пересмотра норм во времени и в пространстве;
- экономия от снижения трудоемкости продукции в результате совершенствования нормирования труда.

Средний коэффициент выполнения норм выработки работниками имеет особое практическое значение, и в зависимости от конкретных производственных условий, этот показатель можно рассчитать различными способами:

по фактическому количеству продукции (Оф), изготовленной за период, на который установлена норма выработки (Нв);

по фактически отработанному времени

$$1 \text{ вариант } K_v = O_f : H_v,$$

где  $K_v$  — процент выполнения норм;

$$2 \text{ вариант } K_v = (T_n + T_d + T_b) \times 100 : T_c,$$

где  $T_n$  — количество нормо-часов на готовую продукцию по установленным нормам;  $T_d$  — количество нормо-часов по доплатным листам (за отклонение от норм условий работы),  $T_b$  — количество нормо-часов, затраченных на выполнение

работ, признанных браком не по вине работника; Тс — отработанные часы при сдельной оплате труда.

Уровень напряженности норм определяется отношением действующих норм к нормам, принятым в качестве стандарта.

Пересмотр норм проводится по заранее разработанному календарному плану пересмотра, в котором приводится комплексное обоснование по следующим факторам:

- техническим (параметры основных фондов, технические характеристики);
- экономическим (ресурсы, рынки, кредиты, налоги);
- психологическим (затраты человеческой энергии);
- социальным (творческие элементы, взаимоотношения).

Выбор наилучшего варианта нормы осуществляется на основе критерия оптимальности с учетом системы ограничений.

**Критерий оптимальности** — это показатель, который в результате решения конкретной задачи оптимизации принимает экстремальное (наибольшее или наименьшее) значение.

**Система ограничений** — область допустимых значений норм Труда, в пределах которой соблюдается их соответствие особенно-| тим и масштабам выпускаемой продукции, параметрам применяемых предметов и средств труда, психофизиологическим особенностям работающего, социальным характеристикам трудового процесса.

И настоящее время развитие нормирования труда должно осуществляться по следующим направлениям:

индивидуализация норм (т.е. учет человеческого фактора, индивидуальных способностей, особенностей сотрудников);

нормирование интенсивности труда и степени использования рабочего времени;

компьютеризация расчетов норм и нормативов;

и организационно-экономических предпосылок для улучшения нормирования.

## Глава 13

### ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Понятие «труд» в строительной отрасли нельзя рассматривать только как экономический компонент. Не менее важны физиологический, социальный и социологический компоненты.

Формируя способы и результаты труда, определяя конечные задачи, производитель решает три главные задачи:

1. Какие товары или услуги, в каком количестве и когда должны быть произведены? (Труд выступает как сознательная деятельность.)

2. Как эти товары или услуги произвести, из каких ресурсов, с помощью какой технологии? (Труд выступает как целесообразная, рациональная деятельность.)

3. Для кого эти товары или услуги должны быть произведены? (Труд выступает как общественно полезная деятельность.)

Итак, в самом общем виде, труд можно определить как объективно присущую человеку сферу целенаправленной полезной деятельности по превращению природных, материальных и интеллектуальных ресурсов, которыми он располагает, в продукт, необходимый для личного и общественного потребителя.

Условия труда в строительстве, как объективное общественное явление, формируются под воздействием совокупности взаимосвязанных факторов — социально-экономических, технико-организационных и естественно-природных.

**К социально-экономическим** относятся социально-политические, экономические, нормативно-правовые, социально-психологические факторы. Эта группа, как правило, положительно воздействует на формирование условий труда.

**Технико-организационные факторы** — это средства и предметы труда, технологические процессы, организация производства и труда, способы транспортировки сырья, продукции и т.д.

**Естественно-природные факторы** — географические, климатические, геологические, биологические — имеют свои особенности. Эти факторы оказывают воздействие практически постоянно (и позитивно, и негативно), поэтому помимо учета их непосредственного влияния на условия труда (температура воздуха, атмосферное давление и пр.), требуется учитывать их уже на стадии создания оборудования, разработки технологии, организации производства и труда, а также при разработке и осуществлении многих нормативно-правовых и экономических мероприятий. При этом рассматриваемая группа является своего рода общей сферой, где проявляется влияние факторов других групп.

Все три группы факторов важны, но определяющее воздействие на изменение условий труда все же оказывают технико-организационные факторы.

Формирующиеся под воздействием указанных факторов условия труда в строительстве определяются множеством элементов, классификация которых непосредственно зависит от соответствующей группы факторов, направленности и характера их воздействия на человека и от конкретной формы проявления того или

Иного шемента. Наиболее распространенным является распределение ассх элементов условий труда на четыре группы:

- | ц ихологические элементы условий труда;
- | .иштарно-гигиенические;
- «••готические;
- | опиально-психологические.

Формирование первых трех элементов зависит от работодателя, поэтому адаптация условий труда к человеку — его обязан-

! Гто касается социально-психологических элементов, то они формируются в результате отношения работника к выполняемой работе и, естественно, в первую очередь зависят от самого работника, хотя работодатель тоже оказывает влияние на его адаптацию к условиям труда (например, в части контроля соблюдения требований охраны труда и техники безопасности).

### 13.1. СУЩНОСТЬ И СОСТАВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

*Трудовые ресурсы* — это трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и умениями, необходимыми для осуществления полезной трудовой деятельности в народном хозяйстве. Это значит, что проблемы Трудовых ресурсов (их воспроизводства, формирования и использования) рассматриваются на макроуровне, т.е. в масштабах страны и ее регионов. Иными словами, это работающая и неработающая трудоспособная часть населения. За рубежом используется термин «человеческие ресурсы», совпадающий по существу с отечественным «трудовые ресурсы».

*Гибочан сила* — это совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые он использует для производства материальных благ. Именно рабочую силу покупают на рынке труда. Чем выгоднее условия сделки для продавца (работника), тем более полно, качественно и плодотворно он будет использовать свои способности. Таким образом, трудовые ресурсы — часть населения, обладающая рабочей силой.

*Трудовой потенциал* следует рассматривать с двух позиций — как количественный показатель и как экономическую категорию. Как количественный показатель — это трудовой потенциал территории, страны в рассматриваемом периоде. Как экономическая категория — это показатель характеристики населения как производителя материальных благ на основе совокупности всех качеств, определяющих его трудоспособность: способность и склонность к труду, состояние здоровья, выносливость, тип нервной системы,

т.е. все то, что отражает психологический и физиологический потенциал с объемом общих и социальных знаний, трудовых навыков и умений, определяющих способность к труду соответствующей квалификации, с уровнем сознания и ответственности, социальной зрелости. В этом аспекте трудовой потенциал человека характеризует качественную оценку интеллектуальных и физических способностей личности, а также уровень развития самосознания и нравственных качеств применительно к трудовой деятельности.

**Человеческий фактор** — понятие, характеризующее социальное качество, сущность человека, определяемую исходя из его деятельности. В человеке существуют, взаимодействуют и борются природное, индивидуальное и социальное — органически необходимые составные части индивида, совокупность которых развивает и обогащает его личность. Это понятие обычно употребляется в целях определения круга параметров, характеризующих роль человека в различных процессах. Например, значительная часть производственных рисков обусловлена человеческим фактором.

**Экономически активное население (ЭАН)** — как понятие появилось в методологии учета трудоспособного населения России с 1993 г. в связи с рекомендацией Международной конференции статистиков труда и Международной организации труда (МОТ). Это та часть населения, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Данная категория включает как занятое, так и часть не занятого (безработного) в общественном производстве населения. Для правильного решения вопросов формирования и регулирования трудовых ресурсов, занятости населения в условиях рыночной экономики важно разобраться в этих понятиях.

**Экономически неактивное население (ЭНН)** не входит в состав рабочей силы. К нему относятся учащиеся, студенты, слушатели, курсанты, обучающиеся в дневных учебных заведениях; лица, получающие пенсию по старости и на льготных условиях; лица, получающие пенсию по инвалидности; лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми, больными родственниками; лица, отчаявшиеся найти работу, т.е. прекратившие ее поиск, исчерпав все возможности, но которые могут и готовы работать; другие лица, которым нет необходимости работать, независимо от источника дохода.

Поэтому в рыночных отношениях, реальное значение для экономики имеет численность ЭАН и рабочей силы как фактора, образующего рынок труда.

### 13.2. КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

ио(юд|юе предпринимательство и жесткая конкурентная среда  
 иыну.+дают предприятия прогнозировать и планировать свою де-  
 атеть, разрабатывать производственные планы с учетом  
 •... аонктуры рынка и своих ресурсных возможностей, включая  
 ри у)н ы гтуда. При этом решаются три группы задач:

определение потребности в рабочих, специалистах, служащих,  
 руководителях по специальностям, профессиям, уровню квалифи-  
 кации с учетом подбора, подготовки, переподготовки и повыше-  
**нии** кианификации кадров;

м<>«шлизация коллектива для повышения производительности  
 и мчества труда;

**Обоснование фонда потребления, установление размеров зар-  
 айнмтй платы и других выплат.**

Потребность в персонале, его численность на предприятиях  
 ИИреиелается величиной спроса на изготавливаемую продукцию,  
 прои тодимые работы или услуги. Процесс планирования вклю-  
 М» I Три этапа: оценку наличных трудовых ресурсов, оценку бу-  
 мупни потребностей, разработку программы по развитию трудо-  
 и.и (• сурсов. Цели и задачи кадрового планирования показаны  
 пи рие, 20.

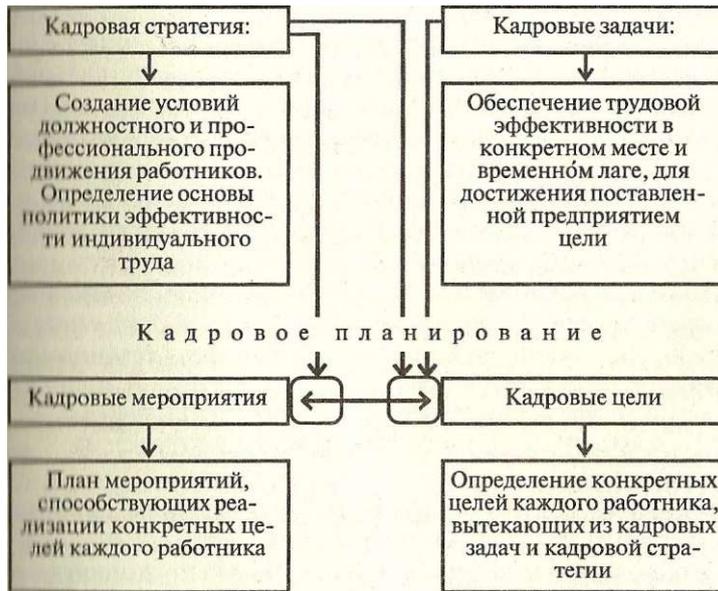


Рис. 20

Одна из главных задач — обеспечение рабочих мест на длительную перспективу с учетом постоянного технического и технологического обновления производства.

**Кадры предприятия** — это часть персонала, включая основных (штатных, постоянных), как правило, квалифицированных работников. Численность штатных работников отражается в штатном расписании.

**Штатное расписание** — это документ, который ежегодно утверждается руководителем предприятия и отражает профессионально-квалификационную структуру работников с указанием разряда (категории) работ и должностного оклада.

Пересмотр штатного расписания осуществляется в течение года, путем внесения в него соответствующих изменений по приказу руководителя предприятия.

**Профессионально-квалификационная структура кадров** — складывается под воздействием профессионального и квалификационного разделения труда. Профессия — особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических и практических навыков. Специальность — это вид деятельности в пределах профессии, который имеет свою специфику и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например, профессия — экономист; специальности: плановик, финансист и т.п.

Все работники различаются уровнем квалификации, т.е. степенью овладения той или иной профессией или специальностью. Уровень квалификации отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях, которые одновременно являются показателями степени сложности работ.

В зависимости от срока, на который заключается договор найма с персоналом предприятия, работники подразделяются на постоянных, временных, сезонных.

**Постоянные работники** — это работники, поступившие на работу без указания срока, **временные работники** — поступившие на работу на определенный срок, **сезонные** — на период сезонных работ,

### **13.3. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ**

Персонал предприятия характеризуется набором количественных, качественных и структурных показателей.

**Количественная характеристика персонала** предприятия измеряется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

**(пасочная численность)** — это показатель численности работников списочного состава на определенную дату, с учетом принятых и выбывших на этот день работников.

**Явочная численность** — расчетное количество работников, которые должны явиться на работу для выполнения производственных заданий. Таким образом, явочная численность — это списочная численность за вычетом работников, находящихся в отпусках, командировках, не вышедших на работу по причине болезни и т.п.

**Среднесписочная численность** — определяется за месяц путем деления численности работников списочного состава за календарный день месяца (включая праздничные и выходные дни) и деления полученной суммы на число календарных дней в месяце. Указатель среднесписочной численности используется для измерения производительности труда, средней заработной платы, удельных затрат на одного работника и других трудовых показателей.

**Качественная характеристика** персонала определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности его работников для достижения целей предприятия и производства работ.

Основные параметры этой характеристики: экономические (стоимость труда, квалификация работников, условия труда, трудоемкость); личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность); организационно-технические (привлекательность труда, его техническое оснащение, рациональная организация); социально-культурные (коллективизм, социальная ответственность). Для планирования и управления социальным развитием трудовых ресурсов можно использовать систему критериев и показателей, представленную на рис. 21.

Указатели, характеризующие движение рабочей силы, представлены на рис. 22.

Движение работников списочного состава — это изменение списочной численности вследствие приема на работу и выбытия работников по различным причинам.

Численность кадров — это списочная численность на начало отчетного периода, плюс численность принятых за отчетный период, минус численность выбывших за отчетный период. В итоге получаем списочную численность работников на конец отчетного периода.

**Коэффициент общего оборота** определяется отношением суммы принявших и выбывших к среднесписочной численности работников.

**Коэффициент оборота по приему** определяется отношением принявших к среднесписочной численности работников.



Рис. 21

**Коэффициент оборота по выбытию** — как отношение выбывших работников к среднесписочной численности.

**Коэффициент постоянства кадров** — отношение численности работников, состоящих в списочном составе весь год, к среднесписочной численности.

**Коэффициент восполнения кадров** — отношение численности принятых на работу к численности выбывших.

**Текучесть кадров** характеризуется числом работников, уволенных по собственному желанию, за прогулы или другие нарушения трудовой дисциплины. Отношение этого числа работников к

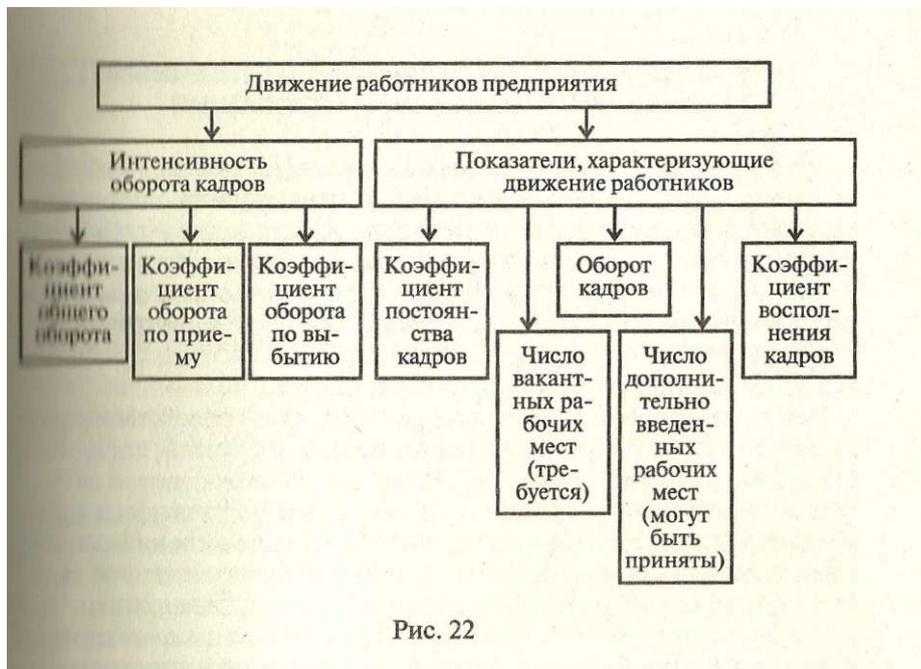


Рис. 22

» («ши'списочной численности определяет коэффициент текучес-  
Н Кадров (К тек.).

$$K_{П К} = (\text{Чувол. по соб. жел.} + \text{Чувол. за наруш. труд. дис.}) : \text{Чср.} \times 100.$$

Пл анализе текучести кадров большой интерес представляет и Мнение этого показателя не только по предприятию в целом, ||||. . . . важно, по отдельным его структурным подразделениям (цехам, отделам, службам, участкам), группам работников НрИИ идам). Коэффициенты, характеризующие уровень текучести И (идеш.пых подразделениях или группах работников — это частные к I) >ффициенты текучести. Методика их расчета аналогична рн чету общего показателя по предприятию (конкретно по данному предприятию).

**И структурная характеристика персонала** предприятия определяется и составом и количественным соотношением отдельных ка- || |п|нН | п групп работников.

П мпсимости от функций, выполняемых работниками пред- Мрн тн, различают производственный, непроизводственный и Цминистративно-управленческий персонал.

#### 13.4. ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ: РАБОЧИЕ И СЛУЖАЩИЕ

*Промышленно-производственный персонал* составляют работы и ки, деятельность которых непосредственно связана с производством и его обслуживанием, к ним относятся рабочие и служащие.

*Рабочие*, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, относятся к основным производственным рабочим. Рабочие, занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой, оказанием материальных услуг, относятся к рабочим вспомогательных цехов и служб предприятия.

*Служащие* по должностным обязанностям и ответственности за выполняемую работу разделяются на руководителей, специалистов и собственно служащих.

*Руководители* — это работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений: директора, управляющие, начальники, заведующие, председатели, главные специалисты и заместители по названным должностям.

*Специалисты* — это работники, занятые инженерно-техническими, экономическими и другими работами: администраторы, бухгалтеры, диспетчеры, инженеры, инспекторы, ревизоры, экономисты, энергетики, помощники названных специалистов.

*Собственно служащие* — это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание: архивариусы, дежурные, кассиры, кооперанты, контролеры, секретари-машинистки, стенографисты, табельщики, учетчики, чертежники.

*Административно-управленческий персонал* — обеспечивает общее управление всеми подразделениями предприятия. Включает дирекцию, службы, занимающиеся информационным обеспечением, планово-экономическими и бухгалтерскими расчетами, материально-техническим обеспечением, сбытом продукции и др.

#### 13.5. НЕПРОМЫШЛЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ

Персонал непромышленных организаций предприятия — это прежде всего работники торговли и общественного питания, жилищного хозяйства, медицинских и оздоровительных учреждений, учебных заведений, курсов повышения квалификации и т.п., состоящих на балансе предприятия.

### 13.6. ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КАДРОВ

- I | ол про( )ессионально-квалификационной структурой кадров **Понимается** совокупность работников различных профессиональных квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. Управленческий персонал предприятия подразделяется на категории. Подробное описание должно быть приведено для каждой категории и требований к ним содержится в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих. При использовании материалов Единого квалификационного справочника следует корректировать его рекомендации с учетом конкретных условий функционирования предприятия.

Для определения численности рабочих по профессиям и уровням квалификации необходимо иметь данные о распределении объемов и трудоемкости изделий или услуг по видам работ и разрядам.

В зависимости от сферы деятельности, работники строительных организаций делятся на персонал, занятый основной и неосновной деятельностью:

работники, занятые на строительно-монтажных работах (персонал «основной деятельности»);

работники подсобного производства;

работники в обслуживающих и прочих хозяйствах.

А **персоналу, занятому основной деятельностью**, относятся работники, занятые на работах:

в строительстве зданий, сооружений, в том числе временных; монтажу оборудования;

капитальному ремонту зданий и сооружений;

и отоплению, восстановительному ремонту непосредственно на строительных площадках нестандартного и котельно-вспомогательного оборудования, а также на пусконаладочных работах;

специалисты по монтажу и другим подрядным работам;

и «отоплению бетона, раствора непосредственно на строительной площадке и связанных с этим работам;

и огрузочно-разгрузочных работах по перемещению материалов и оборудования в пределах рабочей зоны;

**Также:** работники аппарата производственных строительно-монтажных объединений и приравненных к ним организаций;

работники, обслуживающие строительство непосредственно на строительной площадке;

работники СМУ, СУ, передвижных строительных формирований, занятые эксплуатацией и обслуживанием строительных машин и механизмов;

работники информационно-вычислительных центров, экономических лабораторий, состоящих на балансе производственных строительно-монтажных объединений.

**К персоналу, занятому в подсобных производствах,** относятся работники организационно-обособленных подсобных производств и хозяйств, не выделенных на самостоятельный баланс, численность и фонд заработной платы которых предусмотрен в плане по труду в строительстве (бетонного и растворного производства, карьеров по добыче и переработке камня, щебня и т.п.), работники, занятые в механических, ремонтных и других мастерских (кроме авторемонтных), состоящих на балансе объединений предприятий механизации.

**К персоналу, занятому в обслуживающих и прочих хозяйствах,** относятся работники:

транспортных организаций, контор; управлений производственно-технологической комплектации, контор, баз, складов материально-технического снабжения. СМУ, СУ, РСУ и т.п. (если они содержатся за счет сметы заготовительных-складских расходов), рабочие на погрузочно-разгрузочных работах в складском и других хозяйствах;

занятые подготовкой эксплуатационных кадров вновь строящихся объектов;

проектных бюро, строительных лабораторий; дирекции строящегося предприятия;

ЖКХ, коммунальных предприятий, медицинских и оздоровительных учреждений, учебных заведений и курсов, учреждений культуры и т.п.

Количественные, качественные и структурные характеристики персонала используются для определения потребности в персонале.

### 13.7. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

**Потребность в персонале** — это совокупность работников соответствующей квалификации, объективно необходимых для реализации стоящих перед ней целей и задач, согласно стратегии и тактики развития. Определяют **общую и дополнительную потребность** в персонале. **Общая** потребность — это вся численность персонала, необходимого для выполнения запланированного объема работ. **Дополнительная** потребность характеризует количество персонала, необходимого в планируемом периоде, к уже имеющейся численности работников на начало периода. Определение потреб

и» И п и персонале учитывает меры по росту производительности труда и высвобождению рабочей силы.

**Определение плановой численности рабочих** зависит от производственной программы и специфики производства, характера производственного процесса и трудовых функций, выполняемых работниками.

**Индикатор численность рабочих-сдельщиков** на нормируемых работах в целом по предприятию (Чсп.) определяется как среднесписочное число, исходя из трудоемкости всей производственной программы в нормо-часах (Тпрогр.), среднего выполнения норм выработки в процентах (Вн) и бюджета рабочего времени одного рабочего в часах (Фр. в.). Расчет производится по формуле:

$$\text{Чсп.} = \text{Тпрогр.} : (\text{Фр.в.} \times \text{Вн}). \quad (1)$$

**Пример:** трудоемкость производственной программы 4 млн нормо-час., среднее выполнение норм выработки — 112%, бюджет рабочего времени — 1810 час.

**Решение:** общее число рабочих-сдельщиков составит:

$$4\,000\,000 : (1810 \times 1,12) = 1973 \text{ человека.}$$

На (сдельных участках производства) необходимо установить численность рабочих (Ч) можно установить по **нормам выработки:**

$$\text{Ч} = \left( \frac{\text{Общий объем работ}}{\text{Норма выработки} \times \text{Коэффициент выполнения норм} \times \text{Число рабочих дней в году}} \right) \quad (2)$$

где:  $\text{Общий объем работ}$  — общий объем работ в натуральных единицах;  $\text{Норма выработки}$  — норма выработки в смену в тех же единицах;  $\text{Число рабочих дней в году}$  — число рабочих дней в году;  $\text{Коэффициент выполнения норм}$  — коэффициент выполнения норм.

**Пример:** участок массового производства в течение года обрабатывает 200 тыс. деталей. Сменная норма выработки — 60 шт.; фактические нормы — 120%; среднее число рабочих дней в году — 225.

**Решение:** численность рабочих составит:

$$\text{Ч} = 200\,000 : (60 \times 1,2 \times 225) = 12 \text{ человек.}$$

**Индикатор уровня выполнения норм** является отношением нормированного времени к времени, фактически затраченному на выполнение работы. Это соотношение характеризует взаимосвязь между нормированным и фактически затраченным временем.

**Численность основных рабочих**, обслуживающих аппаратный агрегат или сложный агрегат, определяется по нормативам численности:

$$\text{Ч} = \text{М} \times \text{С} : \text{Нчисл.} \times \text{К}, \quad (\text{л})$$

где М — количество агрегатов; С — число смен; Нчисл. — норматив численности : (число рабочих, обслуживающих один агрегат); К — коэффициент, показывающий соотношение списочного и явочного числа рабочих, которое равно количеству дней работы предприятия к количеству дней работы одного среднесписочного рабочего.

**Пример:** пятидневная рабочая неделя, предприятие работаем 256 дней, а рабочий — 226,3 дня, отсюда:  $K = 256 : 226,3 = 1,12$ ,

При непрерывном производстве К будет значительно выше  $K = 365 : 226,3 = 1,62$ . Это значит, что для обеспечения ежедневной явки на работу необходимой численности рабочих, их среднесписочное число должно быть на 62% больше явочного.

При многостаночной работе, требуемая численность рабочих определяется по нормам обслуживания (Нобсл.):

$$\text{Ч} = \text{М} \times \text{С} : \text{Нобсл.} \times \text{К}. \quad (4)$$

**Пример:** Механический цех — 200 станков-автоматов, норма обслуживания — 6 станков. Цех работает в две смены.

**Решение:**  $\text{Ч} = 200 \times 2 : 6 \times 1,12 = 75$  человек.

**Численность основных рабочих-повременищиков** определяется так же, как и вспомогательных рабочих — по нормам обслуживания, нормативам численности и рабочим местам.

При планировании общей потребности руководителей, специалистов и служащих на предприятии применяется метод расчета их по нормированным затратам труда. Основой расчета служит рациональная схема управления предприятием, которая и определяет необходимый штат руководящего персонала и работников каждого отдела и цеха. Это фиксируется в штатном расписании отделов, цехов, секторов, бюро, групп, обеспечивающих управление производством. Непосредственный расчет проводится по рабочим местам или нормам обслуживания (мастера, нормировщики и т.п.), по объему выполняемых работ (конструкторы, технологи и т.п.). Для планирования также могут использоваться нормативы численности управленческого аппарата, рассчитанные на 100 рабочих.

В практике планирования широкое применение находят нормативы численности в зависимости от объема работ, относящихся к каждой функции, выполняемой руководителями, специалистами, служащими.

•Функции управления предприятием примерно следующие: об- И" • руководство основным производством; разработка и совер- ШИТ питание технологий (технологический, конструкторский, Мши подственно-технический отделы); организация труда и за- КППюй платы (отдел труда и заработной платы, нормативно- деинцитательское бюро); ремонтное и энергетическое обслужи- Шип (отделы главного механика и главного энергетика); опера- м» I и • управление основным производством и контроль качества ^•N11 и О ГК); технико-экономическое планирование (плановый «И<sup>1</sup> м и бюро экономического анализа); бухгалтерский учет и фи- ржи овин деятельность (бухгалтерия, финансовый отдел, машино- \* о и11 • I станция); материально-техническое снабжение, коопери- • нншг, сбыт продукции (отдел снабжения и сбыта, склады и Трши портный отдел); комплектование и подготовка кадров (от- Ц и кадров); общее делопроизводство и хозяйственное обслужи- Нншс (административно-хозяйственный отдел).

[ Численность специалистов и служащих по функции организа- ции труда и заработной платы зависит от одного фактора — об- Н(И 'пиценности промышлегшо-производственного персонала; по фуцц пип ремонтного и энергетического обслуживания — от сто- основных производственных фондов и т.д.

Методами математической статистики можно установить (с уче- ЙМ рн шинных факторов) функциональную зависимость между Ммчюм (трудоемкостью) выполняемых работ и необходимой Цц ценностью работников по каждой функции. Нормативы чис- М1 тнн'ти руководителей, специалистов и служащих могут быть Ан \* ни I аны с помощью эмпирических формул, выражающих за- МН им<" гь нормативов от этих факторов.

$$Ч \text{ норм.} = K \times X_a \times U_v \times \dots \quad 2,$$

I и. <sup>1</sup> I юрм. — норматив численности по функциям управления; X, У, ... 2 — числовое значение факторов; А, в, ... с — пока- 1п I ел и степени при числовых значениях факторов; К — ко- •ффициент, отражающий степень прогрессивности органи- I ации труда.

I ипнч численность управленческого персонала рассчитывает- ||1»умнрванием полученных нормативов по функциям управ- мишпм,

И о но! I и ый порядок расчета нормативов численности руково- ДИИИ!!!, ( нециалистов и служащих на предприятии позволяет, как Примно, высвободить значительное число персонала данной

категории и способствует устранению разнобоя в определении численности.

В расчет нормативов не включают структурные подразделения, не относящиеся к основной деятельности, — *непромышленный игровой сонал*. Для него установлены типовые штаты.

### **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 5** **Расчет численности работников предприятия**

**Задание:** Рассчитать численность работников предприятия, используя среднесписочный, списочными явочный состав работников. Определить движение кадров, коэффициент текучести.

**Исходные условия задания:** Ремонтно-строительный участок на начало месяца имеет списочный состав ППП — 112 человек. )м месяц уволено по собственному желанию 24 человека, принято на работу 45 человек. Количество рабочих дней — 30, количество праздничных и выходных — 8. Неявки на работу представлен II и книге учета кадрового состава предприятия за отчетный месяц (см. табл.).

1) Определяем среднесписочную численность ППП (Чср.спис.);

$$\text{Чср.спис} = (\text{Е столбца 2}) / (\text{Число календ.дней}) = 3227 / 30 = 108 \text{ чел.};$$

2) Определяем неявки на работу по разным причинам в рабочие дни:

$$\text{отпуска} = (\text{X столбца 6}) / (\text{Число календ.дней без празд. и вых.}) - = 342 / 22 = 15,5 \text{ чел.},$$

$$\text{болезни} = (\text{X столбца 7}) / (\text{Число календ.дней без празд. и вых.}) = 237 / 22 = 10,8.$$

$$\begin{aligned} & \text{неявки по уважит, прич.} = \\ & = (\text{X столбца 8}) / (\text{Число календ.дней без празд. и вых.}) = \\ & = 48 / 22 = 2,2 \text{ чел.}, \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{прогулы} = \\ & = (\text{X столбца 9}) / (\text{Число календ.дней без празд. и вых.}) = \\ & = 14 / 22 = 0,6 \text{ чел.}, \end{aligned}$$

итого: 28,6 чел.

Таблица

МН	СМ ЮБИ ННП ННП ННП	Движение кадров		Списочный состав конечный	Неявки на работу				Явочная численность
		Прибыло	Убыло		Отпуска	Болезни	Неявки по уважит. пр.	Прогулы	
	>	3	4	5	6	7	8	9	10
1	112	2	4	110	5	5	4	-	96
	III	5	3	112	5	3	2	1	101
	112	-	-	112	5	7	2	1	97
1	112	3	-	115	11	7	2	3	92
	115	-	6	99	11	7	5	-	76
	99	-	-	99	-	-	-	-	-
	99	-	-	99	-	-	-	-	-
N	99	2	-	101	8	5	2	1	85
И	НИ	-	-	101	8	4	5	4	80
н	ГН	-	1	100	16	9	2	-	73
11	100	-	-	100	16	9	2	-	73
и	100	11	-	111	16	9	2	-	84
11	111	-	-	111	-	-	-	-	-
11	111	-	-	111	-	-	-	-	-
1)	111	-	-	111	22	16	3	-	70
11	111	-	3	108	22	18	1	-	67
11	ЮН	-	-	108	22	18	-	-	68
(к	108	2	-	110	14	11	-	-	85
И	ПО	-	-	110	14	11	-	-	85
(0	110	-	-	110	-	-	-	-	-
	111	-	-	110	-	-	-	-	-
	110	-	-	110	18	12	2	2	76
) 1	МО	2	-	112	18	12	4	-	78
Н	112	-	-	112	19	16	2	-	75
	112	-	7	105	25	16	2	-	62
1)	103	-	-	105	25	16	2	-	62
	105	-	-	105	-	-	-	-	-
	105	-	-	105	-	-	-	-	-
	105	8	-	113	21	13	2	2	75
III	113	-	-	113	21	13	2	-	77
ПНИ).	113	45	24		$\frac{342-22}{15,5} =$	$\frac{227-22}{10,8} =$	$\frac{48-22}{2,2} =$	$\frac{14-22}{0,6} =$	78,9

3) Определяем явочный состав работников в рабочие дни:

среднесписочный состав - сумма неявок =  $108 - 28,6 = 79,4$  чел ;

4) Определяем К списочного состава работников (Кспис.состаи)

(Кспис.состав) = среднесписочный состав / явочный состав  
=  $108/78,9 = 1,36$ ;

5) Определяем движение кадров:

Коборота по приему = Чпринятых / Среднеспис.численность -  
=  $35$  чел. /  $108$  чел. =  $0,32$ ,

Коборота по выбытию = Чвыбывших / среднеспис.численноа I.  
=  $24$  чел.:  $108$  чел. =  $0,22$ ;

6) Определяем К текучести кадров:

Ктек.кад. = [Ч (ув.по соб.жел). + Ч (ув.за наруш.труд.дисц.)] /  
/ среднесписочную численность =  $24$  чел.:  $107$  чел. =  $0,22$ ;

**Справочно:** Убыло по предприятию 24 человека, в том числе 27 «  
по собственному желанию, 2 — за прогулы.

## Глава 14 ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

**Производительность труда** — это показатель отдачи каждой единицы используемого ресурса и способности за единицу рабочего времени создавать определенные потребительские товары и услуги.

### 14.1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В процессе общественного производства труд разделен в пространстве и во времени. Поэтому на отдельном предприятии совокупные затраты труда на каждую единицу выпускаемой продукции выступают как **затраты прошлого труда**, овеществленные в материальных затратах и амортизации средств производства (они >

ИМинимизи, зданий, сооружений) и как *затраты живого труда*, в  
 |1|цн шрпботной платы и отчислений на социальное страхование.  
 .мнение производительности труда означает экономию  
 Фишним овещественного труда на единицу потребительских то-  
 Прини и услуг. При этом доля живого труда уменьшается, а доля  
 НМн.....о труда увеличивается, но таким образом, что общая сум-  
 МЯ • I>-<sup>1</sup>>>. заключающегося в товаре, уменьшается. Иначе говоря,  
 шипе основного капитала превращает работник в течение  
 1|1|н неценного времени в продукт, тем выше его производитель-  
 и м |руда. В практике управления экономикой строительной  
 •рщ ни 'тот подход используется для оценки экономической эф-  
 Е|11 Нин\*>сти использования трудовых ресурсов предприятия (сни-  
 » щ" издержек производства, рентабельности, динамики сово-  
 Шрн.н пи рат на единицу продукции). Рост производительности  
 Ктпн мпжет вести к снижению всех видов затрат в строительстве.  
 Пн li' lможно, что трудоемкость, материалоемкость и фондоем-  
 ки\* ' > продукции будут изменяться в различных направлениях,  
 мнимы и такая ситуация, когда за определенный период увели-  
 Щн с I. н совокупный объем капитала, а численность рабочей силы  
 Цс\_\_\_\_\_и г быстрее, при этом производительность труда будет па-  
 3" |' Ш к как сокращается фондовооруженность труда каждого  
 ((Нн...на.

11311.1 ко, при всех условиях, производительность труда остаает-  
 ним, результативным показателем производственной де-  
**Нднмюс I и**, характеризующим эффективность и уровень произ-  
 ПИ I ип Условия, при которых происходит повышение произво-  
 Н^нн.нос ги и эффективности труда, представлены на рис. 23.

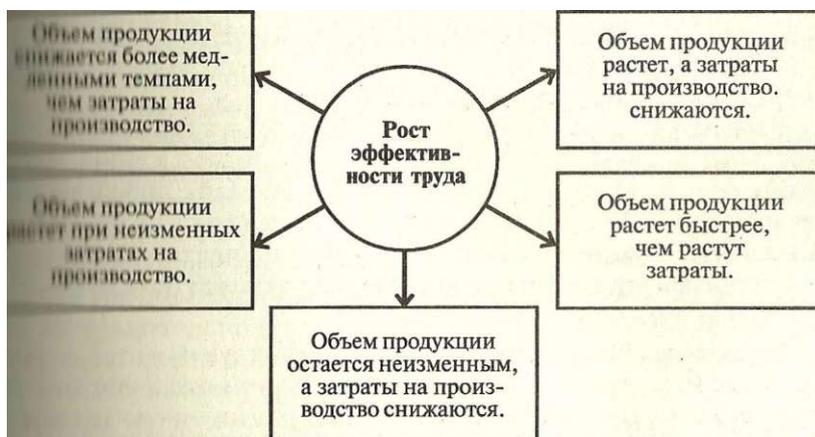


Рис. 23

Таким образом, суть эффективности использования трудовых ресурсов в том, что любое изменение в трудовом процессе, сокращающее рабочее время, общественно необходимое для производства данного продукта, повышает производительную силу труда. Производительность считается важнейшим показателем эффективности труда и производства и позволяет:

• снизить затраты на производство и реализацию продукции, если рост производительности труда превышает рост заработной платы;

• увеличить объем производства и реализации продукции при прочих равных условиях и, следовательно, обеспечить рост прибыли.

• повысить оплату труда работникам;

• повысить конкурентоспособность продукции предприятия.

Уровень производительности труда в строительстве определяется двумя основными показателями: количеством продукции, выработанной в единицу времени (выработки), и затратами при этом, необходимыми на изготовление единицы продукции (трудоемкость).

#### 14.2. ПОКАЗАТЕЛЬ ВЫРАБОТКИ В НАТУРАЛЬНОМ И СТОИМОСТНОМ ВЫРАЖЕНИИ

Производительность труда в строительстве определяется разными способами, в зависимости от того, в каких единицах измеряются объем продукции и трудовые затраты. Объем произведенной продукции (работ, услуг) измеряется следующими методами: 1) натуральным; 2) нормативным; 3) стоимостным — валовой, средней, условно чистой, чистой продукции. Трудовые затраты измеряются в: 1) человеко-часах; 2) человеко-днях; 3) среднесписочной численности персонала. Каждый из перечисленных методов имеет свои особенности и преимущества.

**Натуральный метод** — позволяет определять выработку в натуральных показателях по видам работ (кубометры кладки, кубометры конструкций, квадратные метры площади), либо в единицах измерения конечного продукта, приходящегося на одного работника (квадратные метры жилой площади, километры трубопровода и т.д.). По видам работ натуральный показатель выработки можно определить по формуле:

$$V_n = U_{\text{нат.изм.}} \cdot Ч,$$

где  $V_n$  — выработка рабочего в натуральных показателях;  $U_n$  — объем отдельного вида работ в натуральных измерениях (к

бометр, погонные метры, квадратные метры); Ч — численность рабочих по данному виду работ.

11 шу |>п l>ная выработка является наиболее объективным и до- (Ннш рным показателем производительности труда. Она позволя- 1Н мире не лить и сравнить производительность труда отдельных •|11111| и рабочих; планировать численность, профессиональный п им'шфмкационный состав; сопоставить уровень производитель- НИИ н гтуда при строительстве однотипных объектов, на однород- ||< I работах в различных строительных организациях. Недостат- §И . . . о метода: не дает возможности определить обобщающий 1 нм\_\_\_\_\_ль производительности труда по строительной организа- ции при наличии нескольких видов разнородных работ; не учи- В^нич изменение остатков незавершенного производства.

**Нормативный метод** — показывает соотношение фактических #||>н п! определенный объем работ с нормативными, т.е. характери |у| г степень выполнения норм выработки рабочими. Норма- Нрн.ш показатель представляет собой отношение фактической ^Вбмкости работ к трудоемкости по норме (человеко-дни), Н}||1\*сппоМ на 100%. Данный метод дает возможность определить **шфнпн**. сокращения нормативного времени, либо уровень выпол- выработки.

|(Стоимостный показатель — обобщает уровень производите- МИ 'и гтуда по строительному предприятию в целом. Является п)Понсе распространенным, здесь количество продукции учиты- Ни • и по сметной стоимости или по договорной цене. Уровень ^мн июа п гельности труда по сметной стоимости рассчитывается И мши н (I занятого в основном и подсобном производстве. Дос- ШИИ' I вп I к жателя: простота исчисления, возможность сопостав- 1 пин с показателями на других объектах, возможность просле- ЦН м нннамику за период. Недостатки показателя: влияние мате-

(Тьимсмкости работ, динамики цен на орудия и предметы труда,

Нмрыс не имеют отношения к реальной эффективности живого Н/1Н Ма гериалоемкость строительно-монтажных работ по сбор- ПИу 11 незобстону достигает 70—75%, а на земляных работах — НИЛК! Нй). Поэтому возникает проблема учета структурных (Мип. . . . .наполняемых работ.

**При стоимостном (денежном) методе** определения выработ- }Н Цгнонзуются показатели товарной, валовой или чистой про- н I ним из одного работника. При использовании показателей то- м н • инн валовой продукции при исчислении выработки учи- кйшн н а не только результат деятельности работника, но и Ммнмш и. применяемого сырья, материалов. Этот недостаток уст- •П . . . . . исчислении выработки на основе чистой продукции.

Теоретически чистая продукция — вновь созданная стоимость! Но так как на ее величину не влияют затраты на сырье, материалы и покупные полуфабрикаты и узлы, она свободна от стоимости амортизационных отчислений.

$$P = Z + \text{Пр.},$$

где  $Z$  — заработная плата работников предприятия с начислениями; Пр. — прибыль предприятия.

Чистая продукция точно характеризует вновь созданную стоимость, если продукция реализуется по рыночным ценам. По действительности следует делать поправку на монопольные цены которые искажают реальный вклад предприятия в создание **ново!** стоимости, и установление стоимости чистой продукции становится проблематичным.

*Показатель условно-чистой продукции* включает в себя, помимо заработной платы с начислениями и прибылью, также сумму амортизационных отчислений основных средств, то есть чистый прошлый труд.

$$P = Z + \text{Пр.} + A,$$

где  $Z$  — заработная плата всех работников предприятия с начислениями; Пр. — прибыль предприятия;  $A$  — сумма амортизации.

Преимущество этого показателя в том, что он сопоставим, никак не зависит от материалоемкости производства, исключает деление выпускаемой продукции на «выгодную» и «невыгодную». Кроме того, устраняется влияние на показатель производительности труда объема кооперированных поставок, а также повторный счет продукции.

*Трудозатраты* наиболее точно отражаются отработанным количеством человеко-часов. Но их подсчет очень трудоемок.

*Человеко-дни* дают менее точный результат по сравнению с человеко-часами, так как они не учитывают внутрисменных простоев.

*Среднесписочная численность* персонала по сравнению с человеко-днями не учитывает целодневных простоев, но именно этот показатель используется при подсчетах годовой производительности труда, так как обеспечивает сопоставимость показателей различных предприятий и отраслей по стране в целом.

Показатель часовой и дневной выработки применяют при внутрипроизводственном анализе хозяйственной деятельности предприятия.

- И гнк, для определения выработки выбираются соответствующие показатели объема производства продукции и трудовых затрат и мерные делятся на вторые. В строительстве выработка оп- П' н пне гея отношением объема строительно-монтажных работ Г и Г М1 гных ценах) к среднесписочной численности работников, <МШ Г м ч на строительно-монтажных работах и в подсобных про- цтттах.

- \ И; Ш и шруя достоинства и недостатки показателей объема про- Г на и трудовых затрат, следует отметить, что любое из воз- >н< Ш ч сочетаний имеет определенный экономический смысл, а с ич должен определяться конкретными задачами измерения
- Мншш производительности труда. Наиболее универсальным спо- определения выработки на строительном предприятии бу- Ф Г |М('чп' величины чистой продукции предприятия за год, при- Цмшсйся на одного среднесписочного работника этого предпри- • ин ы ГОД

### 14.3. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ, ПОЛНАЯ, ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ

Цчъч-мкость — сумма затрат живого труда на производство еди- ИШ Ш продукции. Для определения этого показателя, затраты на все В и и ни нтно делятся на объем выпущенной продукции за опреде- и) период. Этот показатель не подвержен влиянию посторон- ни но отношению к данному строительству факторов. Поэтому рщ мческая трудоемкость продукции (работ) более объективна, чем • И м «ипи» стоимостной выработки, так как характеризует уровень • НИ мимику производительности труда в строительстве.

(Инн планирования и анализа труда рассчитывают трудоемкость М1 ж щ.т.1ч операций, изделий, работ.

№\но Ш.ч Гческая трудоемкость (Т1) определяется затратами Вкунн "( ионных рабочих-сдельщиков и повременщиков. Она рас- • "и Г Миг\* го я по производственным операциям, деталям, узлам и ММШ Г М И ЦДСЛЯМ.

2 <)' \ нн ость обслуживания (Т2) представляет собой затраты Пуни |н иомогательных рабочих основных цехов и всех рабочих р-Нпмш нтельных цехов и подразделений, занятых обслуживани- нм 1к 1И кмп.ного производства. Расчет производится по каждой §Н\*|||1нш, итделию либо пропорционально технологической тру- (и нтделия или работ.

ЩНШ чнчктвенная трудоемкость (Т3) складывается из трудоемкос- м\* н Минин ической и обслуживания, то есть это затраты труда ос- н . . . . н иепомогательньи рабочих на вьтолнение единицы работ.

**Трудоемкость управления** (Т4) складывается из затрат труда координаторов, специалистов, служащих. Часть этих затрат непосредственно связана с изготовлением изделий, другая часть затрат, которая непосредственно не связана с изготовлением изделий, относится к пропорционально производственной трудоемкости.

**Полная трудоемкость продукции** включает затраты труда всех категорий работников (в человеко-часах), определяется по формуле:

$$T = T_1 + T_2 + T_3 + T_4.$$

В зависимости от способа исчисления, различают нормативную, фактическую и плановую трудоемкость.

Показатели трудоемкости необходимы для расчета уровня производительности труда, оценки эффективности применения новых конструкций, материалов и технологических процессов и также эффективности механизации строительно-монтажных работ, когда определяются трудовые затраты на единицу либо на весь комплекс выполненных механизмами работ. Применяют их для расчета потребности в трудовых ресурсах в строительстве.

Трудоемкость основных строительно-монтажных работ определяют по данным об объемах отдельных видов работ и конструктивных элементов и норм затрат на единицу работ, полученный из проектно-сметной документации на строительство зданий и сооружений. При данном расчете к строительно-монтажным работам относятся не только основные виды этих работ, но также работы, производимые за счет накладных расходов, при обслуживании строительных машин и механизмов, субподрядных организаций, при транспортировке материалов, изделий и конструкций, а также при погрузочно-разгрузочных, складских, некапитальных работах (временные здания и сооружения, зимнее удорожание работ, непредвиденные работы и затраты).

#### **14.4. РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ТЕКУЩИЕ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ**

Методы измерения производительности труда в строительстве и должны постоянно совершенствоваться, с тем чтобы найти объективную оценку эффективности, т.е. результативности труда с учетом конкретных экономических целей и целенаправленного использования ресурсов. При современных экономических условиях управления в рыночных условиях ведется поиск таких показателей, которые выражали бы связь результатов и затрат с учетом

мп, чслых интересов, как отдельных работников, так и пред-  
 МИТ 1 ми п целом. Результатом является прибыль, доход, а затра-  
 РМП фонд оплаты труда.

рЬном! 1ая экономика потребовала переосмысления традицион-  
 • ^ н подхода к управлению ростом производительности труда в  
 • рнни'ш.стве.

И | блсообразно рассмотреть производительность с позиций не  
 Н минт технико-экономического содержания, но и активизации  
 ^ В | Чского фактора, ускорения научно-технического прогрес-  
 | I шит ификация факторов, воздействующих на рост произво-  
 нл.» I п труда, показана на рис. 24.

Нин факторами роста производительности труда понимают  
 • Иргши' силы, источники, оказывающие влияние на изменение  
 • мнпи производительности труда.

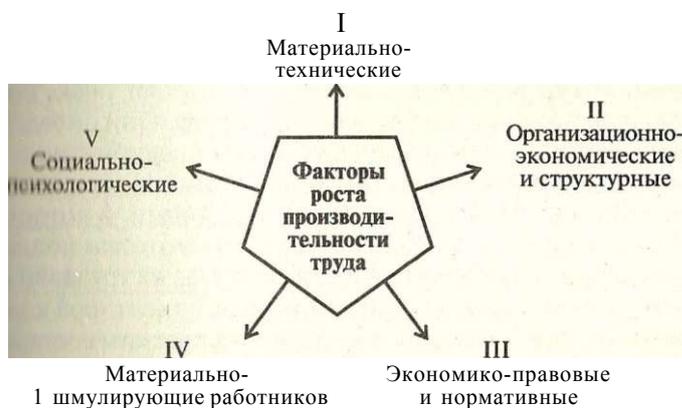


Рис. 24

**Шьинрально-технические факторы** повышения производи-  
 РМН— труда включают создание, освоение и внедрение новой  
 ЙЩн п. <к поение и внедрение прогрессивных технологий; повы-  
 сит\* I мчеетва и конкурентоспособности продукции на внутрен-  
 • н виплем рынках; комплексную автоматизацию производ-  
 им. и управления производственными процессами; модернизацию  
 ^ • му юнк чо оборудования и производства; поддержание конку-  
 рИМм Шн о(нности).

**Ц причти шционно-экономическим и структурным факторам** от-  
 Ь<Ц " перестройка производства под требования рынка; совер-  
 Н1 И' I |н тмине организации производства; внедрение НОТ; разви-  
 I |н"н |и I сивных структур и функций управления производ-

ством и персоналом; повышение качества продукции, ее конкурентоспособности.

**Экономико-правовые и нормативные факторы** создают материальные, административные и методические предпосылки для повышения производительности труда на всех уровнях и зависят от роли государства и правительства в содействии субъектам реального сектора экономики в работе по повышению производительности труда. К данным факторам относятся:

совершенствование нормативно-правового обеспечения роста производительности труда;

усиление экономических стимулов и развитие самоорганизации на микро- и макроуровнях;

создание базы научно-методического обеспечения и информации для субъектов экономики.

**Факторы, материально стимулирующие работников**, — повышение уровня тарифной ставки; совершенствование системы оплаты труда; совершенствование системы поощрений и др.

**Социально-психологические факторы** — играют также большую роль в повышении производительности труда. Они определяют и стиль руководства в подразделениях и на предприятии в целом! мотивацией управления экономикой. Их влияние характеризуется естественными и общественными условиями, в которых трудятся работники предприятия; уровнем подготовки коллектива; степенью дисциплинированности работников, их трудовой и общественной активностью; системой ценностных ориентиров коллектива; качеством, а также социально-демографическим составом трудовых коллективов.

Каждая группа факторов непосредственно связана с анализом существующих резервов возможного повышения производительности труда в определенных организационно-экономических условиях производства по каждому структурному подразделению и предприятию в целом.

**Под резервами роста производительности труда** понимаются неиспользованные реальные возможности экономии затрат живого и овеществленного труда. Резервы используются и вновь возникают под влиянием различных факторов (рассмотренных выше). Количественно резервы можно определить как разницу между достигнутым и максимально возможным уровнями производительности труда за определенный промежуток времени. Если совокупность резервов отнести в соответствии с классификацией факторов, то при проведении анализа облегчается выявление основных причин потерь и непроизводительных затрат труда по каждому фактору производительности труда и определение путей их устранения.

В строительной отрасли принято классифицировать ресурсы производительности труда по уровню их возникновения (рис. 25).



Рис. 25

**1. Общие государственные** — это макроэкономические резервы. Их влияние оказывает на рост производительности труда в строительном секторе экономики страны. Они связаны с рациональным использованием строительных производств на территории страны — наличием сырьевых и других материальных ресурсов, численностью и использованием рыночных методов хозяйствования и т.д.

Исуществование **региональных** резервов свидетельствует о возможности рационального использования производительных сил в масштабах региона.

**1.3. Отраслевые** резервы определяются необходимостью улучшения межотраслевых связей, транспортных потоков продукции,

укрепления договорной дисциплины между предприятиями различных отраслей.

**Отраслевые резервы** указывают на возможности повышения производительности труда за счет развития эффективной специализации и кооперации предприятий строительной индустрии.

Самую большую группу резервов роста производительности труда составляют **внутрипроизводственные резервы**. Они определяются недостатками в использовании сырья, материалов, оборудования, рабочего времени, рабочей силы на предприятии. Основные резервы этой группы обусловлены низким уровнем механизации и автоматизации труда на вспомогательных работах и в подсобных производствах.

По срокам использования резервы роста производительности труда делятся на **текущие и перспективные**. Использование текущих резервов, особенно в строительстве, планируется в краткосрочном периоде — в течение месяца, квартала, года — в зависимости от реальных возможностей предприятия. Перспективными являются резервы, для реализации которых в ближайшее время у строительного предприятия нет достаточных ресурсов и использование которых намечается в перспективе — через год или большее количество лет.

С понятием «резервы» в строительстве связаны целые направления по повышению производительности труда за счет их использования и ранжирования по приоритетности за период (см. рис. 26)

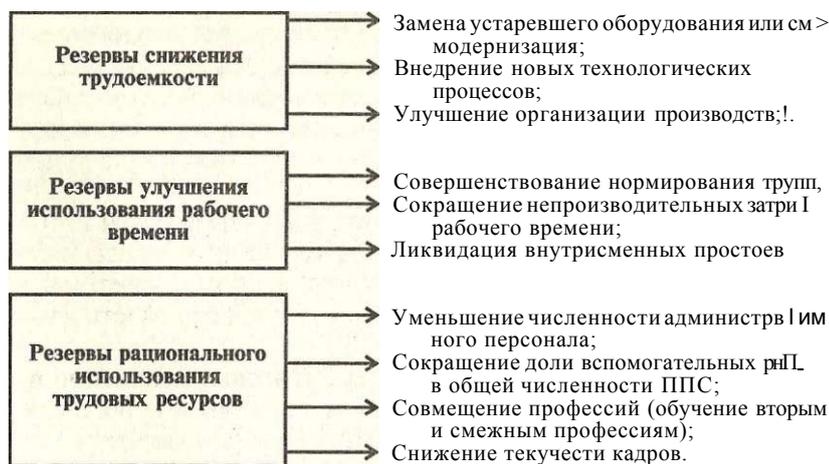
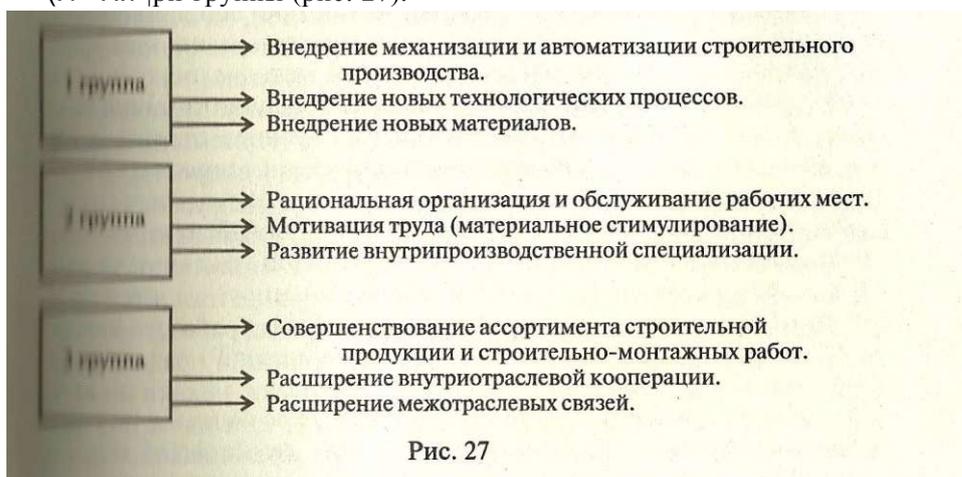


Рис. 26

ПВ при роста производительности труда — это объективная воз-  
 ШМ<sup>1М</sup> П> увеличения выработки или снижения трудоемкости  
 на предприятии,

и #11' горы роста производительности труда можно условно раз-  
 'И" Ни |ри группы (рис. 27).



#### 14.5. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

- р) щ гельной отрасли показатели производительности рас-  
 ру————стоимостным методом. Стоимостным методом рас-  
 Ныпинн и I>1 работку по объему производства продукции, выра-  
 ИЮму и денежном измерении (в рублях). Данный метод наи-  
 ММ униерсален, так как позволяет сравнивать динамику  
 ии Пишител ьности труда на предприятии, в отрасли, по регио-  
 н>ф ане.

ЛИ' I мии мается тем, что на показатель выработки, рассчитан-  
 НО Стоимостным методом, значительное влияние оказывает  
 Нмн.И! нее материалов и полуфабрикатов, которые сугществен-  
 §1 рм ин-1 п" иси по цене, т.е. влияет перенесенная стоимость, со-  
 11 \_\_\_\_\_и- предприятия.

П\*.. ||ш метод значительно искажает истинное положение в  
 •и \$ щи >и з подител ьности труда из-за наличия разных способов  
 ||| щ мни объемов производства для измерения выработки.

Н^ирмйиидустрии, особенно в условиях инфляции, не обеспе-  
 Цжн. . . . измеримость результатов и затрат труда, а значит ис-  
 •ШИ"" тн"" стоимостного метода для строительно-монтажных

работ вряд ли может быть оправдано. В этом случае мы получим не производительность, а скорее эффективность труда. Поэтому сделаем акцент на вторую составляющую показателя выработки единицу измерения рабочего времени — час, день, квартал.

В зависимости от времени, выработка рассчитывается на один отработанный человеко-час (часовая выработка), на один отработанный человеко-день (дневная выработка) или на одного рабочего, ППП в год (квартал, месяц).

При определении **часовой выработки**, из фонда рабочего времени (в планах или прогнозах) исключают внутрисменные . . . ««ри, но учитывают сокращенный рабочий день у подростков, ко) мящих матерей, работающих на тяжелых и вредных условиях I руда, в предпраздничные дни (в соответствии с Трудовым кодексом I

Часовая выработка равна объему произведенной продукции деленной на число часов, отработанных в течение года рабочими

При определении **дневной выработки** из фонда рабочего времени (в планах и прогнозах) исключают выходные и праздничные дни, дни очередного и дополнительного отпуска, неявки по бы (М причинам, но учитывают неполные рабочие дни из-за внутри сменных простоев, дни по нарядам-заданиям, время нахождения в служебных командировках, целодневные простои, дни исполнения работ на других работах.

Дневная выработка равна объему произведенной продукции деленной на число дней, отработанных в течение года (или периода) всеми рабочими предприятия.

Для расчета количества отработанных человеко-часов или человеко-дней в течение месяца, квартала, года по предприятию первоначально определяется фонд рабочего времени (ФРВ) одного рабочего в часах или днях, далее, этот показатель умножается на количество рабочих на предприятии или в конкретном структурном подразделении.

Также разрабатывается бюджет рабочего времени (БРВ), который состоит из:

- календарного фонда времени (КФВ), предусмотренного в рабочем календаре;

- номинального фонда времени (НФВ) (определяется вычитанием выходных и праздничных дней из календарного фонда времени)

- полезного фонда времени (ПФВ) (определяется вычитанием плановых невыходов из номинального фонда времени);

- эффективного фонда времени в часах (ЭФВ) (определяем и умножением полезного фонда времени на среднюю продолжительность рабочего дня).

Пл и Ц юли часовой и дневной выработки применяются для §Мчи ш н оперативного планирования.

Шли годовых планов все расчеты ведутся на одного среднеспи-  
Прнно работника (ППП) промышленно-производственного пер-  
Г нии ни,

Г». Г.тление динамики дневной, часовой, годовой выработки  
Миш ш-г выявлять резервы роста производительности труда за  
Нм лучшего использования рабочего времени.

Г I < ь ч • мкость *строительно-монтажных работ (СМР)* может  
•411< Нормативной, фактической и плановой.

*ицНицитишшая трудоемкость* рассчитывается на основе действу-  
ишт IИИ)м и нормативов: времени, выработки, обслуживания,  
В ш ч п юти. Исчисляется для определения общей величины тру-  
нит П I п I рат на СМР и выполнение всей производственной про-  
граммы,

$$T_{\text{прогр. (норм)}} = \sum_{i=1}^p T_{i \text{ ПОЛН}} \times O_{i \text{ год}},$$

и> I и к >лн — полная трудоемкость производства единицы г-го  
СМР (работы, услуги, изделия); ф год — планируемое ко-  
личество выпуска 1-тых СМР в натуральных единицах в те-  
чение (года, квартала, месяца); п — количество наименова-  
нии СМР (работ, услуг, изделий).

*НФактическая трудоемкость* рассчитывается для контроля вы-  
ИН ИГ кия плановых заданий, анализа, выявления резервов сниже-  
Шн I руновых затрат за плановый период. Фактическая трудоем-  
•I | —<sup>1</sup> по суммарные показатели трудовых затрат по фактичес-  
иыпоннснию СМР.

Г *Питочаи трудоемкость* рассчитывается для вновь осваиваемых  
МИ, в ном случае она будет равна ее нормативной величине.

I Цнн < МР, которые являются переходящими во временном лаге  
Н | | мн я ются вновь осваиваемыми, плановая трудоемкость будет  
мича I ы и <т нормативной на величину снижения трудовых зат-  
ЩТекущем периоде, за счет реализации организационно-тех-  
КИКНХ мероприятий.

Г Рц че I с I ижения трудоемкости производственной программы  
ММ<sup>1</sup> и типовом периоде с учетом временного лага (срока реа-  
Н ^ | н ш) организационно-технических мероприятий, определяет  
и п.. формуле:

$$I_{\text{прогр}} = \left( E T_{i \text{ полн } 1} - T_{i \text{ полн } 2} \right) \times O_{i \text{ полн}} \times K_{\text{с.д}},$$

где  $T_1$  полн 1 — полная трудоемкость 1-го СМР до реализации организационно-технических мероприятий по ее снижению,  $T_1$  полн 2 — ... после реализации организационно-технических мероприятий по ее снижению; пл. — объем выполнения СМР в натуральных единицах в плановом периоде, К с.д — коэффициент, показывающий срок действия мероприятий (месяцев в году) по снижению трудоемкости СМР

С учетом общего снижения трудоемкости, рассчитывается роп производительности труда по структурным подразделениям им целом по предприятию.

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 6 Расчет показателей производительности труда

**Задание:** Рассчитать часовую, дневную, месячную выработку рабочего. Определить нормативную, плановую и фактическую трудоемкость и выработку.

**Исходные условия задания:** Ремонтно-строительный участок среднегодовой состав ППП — 107 человек, в т.ч. рабочих — 86, и I них: сдельщики — 58 (в т.ч. отделочники — 18; каменщики — 2), монтажники металлоконструкций — 12); повременщики — 28 чел ИТР и служащие — 21 чел. Продолжительность рабочей недели 40 часов. Рабочий день — 8 часов. Объем СМР за год: 35 160,6 тыс руб. (факт.); 28 060,0 тыс. руб. (план). Объем СМР в натуральном измерении за год: 1) отделочных работ — 315 900 кв. м; 2) кубо метров кладки — 57 456 куб. м; 3) кубометров металлоконструкций — 172 368 куб. м.

**Планируемые** потери рабочего времени: 38,8 дней.

**Внеплановые** потери рабочего времени: 1,8 дней.

**Решение:**

1. Рассчитаем бюджет рабочего времени на год.

Категории времени	Дни	Часы
Календарное время	365	2920
Выходные дни	104	832
Праздничные дни	10	80
Номинальное рабочее время	251	2008
Невыходы на работу, в том числе:	32	256
А) очередной и дополнительный отпуск	25	200
Б) болезни и роды	4	32

Категории времени	Дни	Часы
В) отпуск в связи с учебой	1	00
Г) выполнение государственных и общественных иных обязанностей	1	00
Д) прочие неявки по трудовому кодексу	1	00
Нин [и рабочего времени в течение рабочего дня   11 * Д] игольным причинам, в том числе:		
А) перерывы для кормления детей	-	60
Б) с окрашенный рабочий день для подростков	-	45
В) с окрашенный рабочий день в пред- праздничные дни	-	8
И* III * п рабочего времени	219	1639
_____пи продолжительность рабочего дня	-	7,48

) Рассчитаем плановый и фактический (отчетный) бюджет Шбочсго времени одного рабочего на год:

\ 11 _____ируемые потери рабочего времени: •жогодные отпуска; пополнительные отпуска; учеба, роды, болезни, гособязанности	38,8
Ин Ни . . . . . потери рабочего времени: ж инки с разрешения администрации; 11 гилечения на работы, не связанные с основной деятель- ностью; пригулы, опоздания, простои и пр.	1,8
II) Фик 1 ический фонд рабочего времени МНЬШЕ годового фонда рабочего времени на величину 11 пикируемых и внеплановых потерь. В него включаются фактически отработанные сверхурочные часы	43,9

11 чиповый и фактический бюджеты времени одного рабочего ни тд;

НИ ни	Категории времени	Плановый год		Отчетный год	
		Абсолют- ные дан- ные	% к рабо- чему вре- мени	Абсолют- ные дан- ные	% к рабо- чему вре- мени
	Календарный фонд времени	365	-	365	-
I	Иыходныедни	104	-	104	-
1,	Прп чдничные дни	10	-	10	-

№ п/п	Категории времени	Плановый год		Отчетный год	
		Абсолютные данные	% к рабочему времени	Абсолютные данные	% к рабочему времени
4.	Номинальное рабочее время	251	100	251	100
5.	Невыходы на работу, в том числе:	38,8	15,46	43,9	17,49
	А) по болезни	6,8	2,70	10,3	4,10
	Б) очередной отпуск	25,0	9,96	25,0	9,96
	В) отпуск (роды)	4,0	1,59	3,8	1,51
	Г) гособязанности	1,0	0,40	1,0	0,40
	Д) отпуска учащимся	2	0,79	2,0	0,80
	Е) невыходы по неуважительным причинам			1,8	0,72
6.	Полезный фонд рабочего времени одного рабочего в днях	212,2	84,54	207,1	82,51
7.	Перерывы внутри рабочего дня (час)	0,12	–	0,35	–
8.	Средняя длительность рабочего дня (час)	7,48	–	7,25	–
9.	Бюджет рабочего времени рабочего в год (час)	1587	–	1501	–

3. Рассчитаем часовую выработку рабочего:

$$\begin{aligned} \text{Ввыр. (час)} &= (\text{СМР}_{\text{годов.}}) / (\text{Часы отработанные всеми рабочими за год}) = (35\ 160,6 \text{ тыс. руб.}) / (1501 \text{ час} \times 86 \text{ чел.}) = \\ &= 272,4 \text{ руб. в 1 час.} \end{aligned}$$

4. Рассчитаем дневную выработку рабочего:

$$\begin{aligned} \text{Ввыр. (дней)} &= (\text{СМР}_{\text{годов.}}) / (\text{Дни в году} \times \text{Числ. Среднегод. Рабочих}) = 35\ 160,6 \text{ тыс. руб.} / (207,1 \times 86 \text{ чел.}) = \\ &= 1974,1 \text{ руб./день.} \end{aligned}$$

5. Рассчитаем месячную выработку рабочего:

$$\begin{aligned} \text{Вмесячн.} &= (\text{СМР}_{\text{годов.}}) / (\text{Ср. статичн. числ. рабочих} \times 12 \text{ мес.}) = 35\ 160,6 \text{ тыс. руб.} / (86 \text{ чел.} \times 12) = \\ &= 34\ 070,3 \text{ руб. в месяц.} \end{aligned}$$

6. Определяем трудоемкость: нормативную, плановую и фп\*тическую.

**Нормативная трудоемкость:**

И, Используем нормативы полной трудоемкости производства  
мн гпницу СМР по направлениям производств:

(| гдслочные работы (Т полн.) — 0,150 чел./час. на 1 кв. м;

к падка (Т полн.) — 1,200 чел./час. на 1 куб. м;

монтажные (Т полн.) — 0,220 чел./час. на 1 куб. м.

) Ппланируемое количество выпуска СМР на год (в физичес-  
ких единицах):

• > сделочных работ — 320 000 кв. м;

| падка — 55 000 куб. м;

монтажных работ — 170 000 куб. м.

И Рассчитаем нормативную трудоемкость по формуле:

$$T_{\text{прогр.}}(\text{норм}) = \sum_{i=1}^n T_i \text{ ПОЛН} \times O_i \text{ год} ,$$

И/н П полн — полная трудоемкость производства единицы 1-го  
СМР (работы, услуги, изделия); ф год — планируемое ко-  
личество выпуска 1-тых СМР в натуральных единицах в те-  
чение (года, квартала, месяца); п — количество наименован-  
ний СМР (работ, услуг, изделий).

$$I \text{ прогр.}(\text{норм}) = [(0,150 \times 320\,000) + (1,200 \times 55\,000) + \\ + (0,220 \times 170\,000)] = 151\,400 \text{ чел./час.}$$

• I Требуемое количество ППП (по нормативной трудоемкос-  
Ш н нормам бюджета рабочего времени на 1 работника 1639 час.):  
ч ' мед. и год (151 400 чел./час. : 1639 час. = 92 чел.).

**Икшювая трудоемкость:**

И Гпсчитывается по нормативной трудоемкости и плановому  
БН.ему СМР (как выполнено выше), но бюджет рабочего време-

I работника учитывает плановые неявки на 1 работника и в  
Пишем случае равен 1587 часов в год.

$$I \text{ прогр.}(\text{плановая}) = [(0,150 \times 320\,000) + (1,200 \times 55\,000) + \\ + (0,220 \times 170\,000)] = 151\,400 \text{ чел./час.}$$

Требуемое количество ППП (по нормативной трудоемкое-  
1и и циановому бюджету рабочего времени на 1 работника — 1587  
чил ) 95 человек в год (151 400 чел./час.: 1587 час. = 95 чел.).

**Фактическая трудоемкость:**

I) ('оставляем структуру штата по видам работ и получаем до-  
тигельные сведения по расстановке штата на участке СМР.

|<sup>1</sup> |ппин численность за отчетный год):

№ п/п	Наименование процесса	Общая численность ППП	В том числе по группам				АУИ управлен. в целом
			Сдельщики: основные и вспомогательные	Повременщики, основ. процесс	Повременщики обслуживающие	ИТР и служ. на процесс	
1.	Отделочники (ремонт)	29	18	3	6	2	-
2.	Каменщики (кладка)	45	28	4	9	4	-
3.	Металлоконструкции (монтажные работы)	21	12	2	4	3	-
4.	АУП	12	-	-	-	-	12
	ИТОГО среднесписочный штат по участку за год	107	58	9	19	9	12

2) Определяем технологическую трудоемкость Т1 в чел./час. н; единицу продукции в натуральном измерении:

$$T1 \text{ (технологическая трудоемкость 1 ед.)} = \text{= (Затраты труда сдельные + Повременные) / (Производство продукции в натуральном измерении).}$$

$$T1 \text{ (отделочных работ 1 кв. м)} = (18 + 3) \times (1501 \text{ час}) / 315900 \text{ кв. м} = 0,1 \text{ чел./час. на 1 кв. м.}$$

$$T1 \text{ (кладки 1 куб. м)} = (28 + 4) \times (1501 \text{ час}) / 57456 \text{ куб. м} = 0,836 \text{ чел./час. на 1 куб. м.}$$

$$T1 \text{ (металлоконст. 1 куб. м)} = (12 + 2) \times (1501 \text{ час}) / 172368 \text{ куб. м} = 0,122 \text{ чел./час. на 1 куб. м.}$$

$$E T1 \text{ (технологическая трудоемкость на 1 ед. СМР)} = \text{= } T1 \text{ (отделочных)} + T1 \text{ (кладки)} + T1 \text{ (металлоконст.)} = \text{= } 0,1 + 0,836 + 0,122 = 1,058 \text{ чел./час. на 1 ед. СМР.}$$

3) Определяем трудоемкость обслуживания Т2 в чел./час. па единицу продукции в натуральном измерении:

$$T2 \text{ (трудоемкость обслуживания на ед.)} = \text{= (Затраты труда вспомогат. раб. на обслуж.)} / \text{/ (Произв. прод. в нат. изм.)}$$

$$T2 \text{ (отделочных работ 1 кв. м)} = 6 \text{ чел. поврм.} \times 1501 \text{ час} / \\ / 315\,900 \text{ кв. м} = 0,028 \text{ чел./час. на 1 кв. м.}$$

$$I' \text{ (кладки 1 куб. м)} = 9 \text{ чел. поврм.} \times 1501 \text{ час} / 5 \times 456 \text{ куб. м} = \\ = 0,235 \text{ чел./час. на 1 куб. м.}$$

$$T2 \text{ (металлоконст. 1 куб. м)} = 4 \text{ чел. поврм.} \times 1501 \text{ час} / \\ / 172\,368 \text{ куб. м} = 0,035 \text{ чел./час. на 1 куб. м.}$$

$$E \text{ T2 (трудоемкость обслуж. на 1 ед. СМР)} = \\ - T1 \text{ (отделочных)} + T1 \text{ (кладки)} + T1 \text{ (металлоконст.)} = \\ 0,028 + 0,235 + 0,035 = 0,298 \text{ чел./час. на 1 ед. СМР.}$$

Д) Определяем производственную трудоемкость ТЗ в чел./час. ТЗ под III иду работ (это затраты труда основных и вспомогательных рабочих на выполнение единицы работ):

$$T3 = T1 + T2 = 1,058 \text{ чел./час.} + 0,298 \text{ чел./час.} = \\ = 1,356 \text{ чел./час. на единицу СМР.}$$

О) Определяем трудоемкость управления Т4:

И' оставляем структуру ИТР и служащих пропорционально Крон шодственной трудоемкости:

№ /II	Процессы работ	ИТР и служащие по процессам	Удельный вес, %	АУП	Условная расстановка по процессам работников управления
I	<> сделочные работы	2	22,3	12x22,3 = 3	2 + 3 = 5
1	Кладки	4	44,4	12x44,4=5	4 + 5 = 9
(	М<• таллоконструк- <b>ЦИИ</b>	3	33,3	12x33,3 = 4	3 + 4 = 7
	ИТОГО:	9	100	12	21

' <> определяем трудоемкость управления Т4:

$$I \text{ I 11 руд,упр. на ед. раб.)} = (\text{Затраты труда рук., спец. и служб.}) / \\ / \text{ произв.продукц.в нат.исчисл.)}$$

$$I \text{ I (отделочных работ 1 кв. м)} = 5 \text{ чел. поврм.} \times 1501 \text{ час} / \\ / 315\,900 \text{ кв. м} = 0,024 \text{ чел./час. на 1 кв. м.}$$

$$T_4 (\text{кладки } 1 \text{ куб. м}) = 9 \text{ чел. поврм.} \times 1501 \text{ час.} / 57\,456 \text{ куб. м} \\ = 0,235 \text{ чел./час. на } 1 \text{ куб. м.}$$

$$T_4 (\text{металлоконст. } 1 \text{ куб. м}) = \\ = 7 \text{ чел. поврм.} \times 1501 \text{ час} / 172\,368 \text{ куб. м} = \\ = 0,061 \text{ чел./час. на } 1 \text{ куб. м.}$$

$$X T_4 (\text{трудоемкость управления}) = \\ = T_1 (\text{отделочных}) + T_1 (\text{кладки}) + T_1 (\text{металлоконст.}) = \\ = 0,024 + 0,235 + 0,061 = 0,320 \text{ чел./час. на } 1 \text{ ед.СМР.}$$

6) Определяем фактическую полную трудоемкость в человеко/чм сах (по направлениям производств СМР) на 1 единицу в налу **рап I**. ном выражении:

№ п/п	Направления производства	Технологическая трудоемкость	Трудоемкость обслуживания	Трудоемкость управления	Полная трудоемкость
1.	Отделочные работы	0,100	0,028	0,024	0,152
2.	Кладка	0,836	0,235	0,235	1,306
3.	Металлоконструкции	0,122	0,035	0,061	0,218
4.	Общая (полная) трудоемкость	1,058	0,298	0,320	1,676

7) Рассчитываем фактическую трудоемкость по формуле:

$$T(\text{факт/год}) = \sum_{i=1}^n T_1 \text{ полн} \times O_1 \text{ год};$$

$$1. T(\text{факт/год}) = [(0,152 \times 315\,900) + (1,306 \times 57\,456) + \\ + (0,218 \times 172\,368)] = 160\,630 \text{ чел./час.}$$

2. Фактическое количество ППП (по фактической трудоемкости и фактическому бюджету рабочего времени на 1 работника 1501 час.) - 107 чел.

$$(160\,630 \text{ чел./час.} / 1501 \text{ час} = 107 \text{ чел.})$$

В заключение определим выработку ППП в расчете на годовой объем СМР: нормативную, плановую, фактическую.

Для расчета используем среднесписочный состав ППП, полученный по нормативной, плановой и фактической трудоемкости (см. выше). Объем СМР дан в условии. Составим таблицу определения выработки СМР на единицу ППП в год:

Н к	Показатели	СМР-годо- вой, тыс. руб.	п п п ср.списоч., чел.	Выработка на 1 ППП в год (тыс. руб.) (3:4 = 5)
1	По нормативу	28 060,0	92	305,0
Г},	По плану	28 060,0	95	295,4
1	Фактически	35 160,6	107	328,6

## Глава 15 ОПЛАТА ТРУДА

Игната труда — это система отношений, связанных с обеспе-  
 || пнем выплат работникам за их труд в соответствии с законами  
 П (руде, нормативными правовыми актами, коллективными до-  
 нн.прими, соглашениями, локальными нормативными актами,  
 Трудо выми договорами.

- не гемы оплаты труда служат для создания мотивации в уве-  
 мп'н пни выработки, повышения качества выполнения СМР, эф-  
 ф( I I пности производства в целом.

**Иработная плата** — это прежде всего вознаграждение за тру-  
 шини- показатели, в зависимости от квалификации работника,  
 мни\*ности, количества, качества выполненной работы, условий  
 (рули, компенсационных и стимулирующих выплат за сложные,  
 ни н иые и вредные условия.

**Минимальный размер** оплаты труда — это гарантируемый фе-  
 лрранным законом размер месячной заработной платы за труд  
 п. I и| инфицированного работника, полностью отработавшего нор-  
 му |м|>> |е го времени при выполнении простых работ в нормаль-  
 ны X условиях на рабочем месте.

### 15.1. ПРИЗНАКИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРАВОВОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА»

( Пшата труда в различных отраслях экономики базируется на  
 щ( I п гочию развитой нормативной базе, в строительстве она орга-  
 ни IV-гея на основе:

I Трудового кодекса РФ (действует с 01.02.2002 г.).

' <Ж раслевого тарифного соглашения по строительству и про-  
 мыш ценности строительных материалов РФ на 2002—2004 гг.

3. Методических рекомендаций по определению размеров средств на оплату труда в договорных ценах и сметах на строительство и оплату труда работников строительного-монтажных и ремонтно-строительных организаций МДС 83-1.99, утвержденных Госстроем РФ (далее Методические рекомендации по оплате труда работников строительных организаций).

4. Прочих нормативных актов.

Заработная плата как вознаграждение за труд может быть дана как в денежном, так и в натуральном эквиваленте. Заработная плата основывается на тарифной системе.

**Тарифная система** — совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников разных категорий.

**Тарифная ставка (оклад)** — фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда (обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени.

**Тарификация работы** — отнесение видов труда к тарифным разрядам (квалификационным категориям) в зависимости от сложности выполняемых работ.

**Тарифный разряд** — величина, отражающая сложность труда и квалификацию работника.

**Квалификационный разряд** — величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника.

**Тарифная сетка** — совокупность тарифных разрядов (профпсий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов (рис. 28).

**Тарифный коэффициент** — это часовая тарифная ставка соответствующего разряда к часовой тарифной ставке первого разряда.

Тарифная сетка

Разряды оплаты труда	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тарифные коэффициенты	1,0	1,30	1,69	1,91	2,16	2,44	2,76	3,12	3,51
Разряды оплаты труда	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Тарифные коэффициенты	3,99	4,51	5,10	5,76	6,51	7,36	8,17	9,07	10,07

Рис. 28

## 15.2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ГАРАНТИЯ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ

Заработная плата регулируется, как и любые экономические отношения. Государство устанавливает законодательные основы отношений по заработной плате, а также создает институты (органы), которые наблюдают, контролируют и гарантируют развитие отношений в интересах своих граждан. В этом процессе с государством участвуют представители работодателей и работников. Вся совокупность законодательных и нормативных актов и институтов, действующих на их основе, составляет механизм регулирования заработной платы. С помощью этого механизма регулируются отношения в сфере оплаты на внешнем рынке труда, и на внутреннем рынке предприятия.

Механизм организации заработной платы включает пять основных элементов:

• многоуровневую коллективно-договорную систему, позволяющую в достаточной полноте отразить интересы заинтересованных сторон при установлении условий оплаты труда;

• систему обеспечения минимальных гарантий оплаты труда и защиты заработной платы от негативных тенденций на рынке труда;

• итоговую систему регулирования оплаты труда в составе индивидуальных доходов и издержек работодателя на рабочую силу;

• систему информации об уровне и динамике заработной платы, дающую реальную картину о цене рабочей силы;

• **увязку** заработной платы и результаты труда работников на предприятии.

Конкретные модели организации заработной платы, включающие в себя основные элементы, отличаются достаточным разнообразием в разных странах. Роль государства в регулировании этих отношений также является первостепенной.

Регулирование оплаты труда в России в правовом порядке регулируется и регулируется на различных уровнях: государственном, региональном, отраслевом и на уровне предприятий. В Федеральном законе «О труде» и некоторых нормативных актах РФ установлены правовые нормы регулирования трудовых отношений и оплаты труда. В законодательной форме устанавливаются: • и минимальный размер заработной платы (МРОТ), ниже которого не допускается уровень месячной оплаты труда работника, • норма рабочего времени и выполнившего нормы труда; периодичность ее индексации в связи с инфляцией; • тарифная сетка для оплаты труда работников бюджетных организаций; районные коэффициенты к заработной плате работа-

ющих на предприятиях в регионах с неблагоприятными природно-климатическими условиями.

В соответствии с Законом Российской Федерации «О коллективных договорах и соглашениях», на уровне федераций заключают\* и генеральные соглашения между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством России, в которых предусматриваются положения об оплате труда, виды компенсирующих доплат, механизм регулирования заработной платы с учетом роста цен и инфляции. На уровне отраслей и регионов, а также внутри регионов вопросы организации оплаты труда регулируются отраслевыми (тарифными) соглашениями, а также специальными соглашениями по регионам, заключаемыми на отраслевом уровне между соответствующими профсоюзами, объединениями работодателей, Министерством труда Российской Федерации.

Генеральные, республиканские, региональные отраслевые соглашения заключаются на срок до трех лет.

### **15.3. ЗАТРАТЫ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

На уровне строительного предприятия регламентация труда и его оплаты (включая условия труда, формы, системы, минимум денежного вознаграждения, пособия, компенсации, доплаты, механизм регулирования оплаты труда исходя из уровня инфляции и т.д.) осуществляется в коллективных договорах между работниками, в лице профсоюза, и работодателем.

Рынок труда в строительстве через спрос и предложение влияет прежде всего на величину тарифных ставок и должностных окладов. Доплаты и надбавки позволяют более точно оценить особенности труда с учетом его интенсивности, условий, важности, срочности выполняемой работы и других факторов.

К затратам на оплату труда относятся следующие выплаты:

выплаты заработной платы основному производственному персоналу за фактически выполненную работу в соответствии с принятыми на предприятии формами и системами оплаты труда;

стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам;

выплаты стимулирующего характера по системным положениям: премии за производственные результаты, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде;

выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда (за работу в ночное время, сверхуроч

н ут работу, работу в многосменном режиме, за совмещение професий, расширение зон обслуживания, за работу в тяжелых, вредных, (иногда опасных условиях);

стоимость бесплатно предоставляемых работникам коммунальных услуг, питания, продуктов, жилья;

- и стоимость бесплатно выдаваемых обмундирования, форменной одежды и личного постоянного пользование;

- стоимость очередных отпусков, проезда к месту отдыха работником предприятия, расположенного в районах Крайнего Севера, Дальнего Востока, а также льготных часов подростков, кормящих матерей, времени прохождения медицинских осмотров и выполнения государственных обязанностей;

стоимость платы работникам в связи с реорганизацией предприятия и сокращением численности штатов;

- дополнительные вознаграждения за выслугу лет;

выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда;

плата отпуска перед началом работы выпускникам профтехучилищ молодым специалистам;

плата учебных отпусков;

пенсия за время вынужденного прогула или выполнения нижеквалифицированной работы;

доплата в случаях временной утраты трудоспособности;

надбавка в окладах, выплачиваемая работникам, трудоустроенным в других предприятиях с сохранением размеров должностных надбавок;

суммы, выплачиваемые при выполнении работ вахтовым методом; суммы, начисленные за выполненную работу лицам, принятым на предприятие по договорам с госучреждениями;

Исходная плата работникам за время обучения в системе повышения квалификации;

плата труда студентов за время производственной практики;

плата труда студентов, работающих в строительных отрядах;

надбавка труда работников, не состоящих в штате предприятия,

Исходное выполнение работ по договорам;

различные виды, включаемые в фонд оплаты труда.

#### 15.4. СИСТЕМА ТАРИФНОГО НОРМИРОВАНИЯ

Существование нормативов, с помощью которых осуществляется нормирование заработной платы работников, в зависимости от ставок, окладов и сдельных расценок, называется тарифной системой.

Особое место в составе элементов тарифной системы занимают «Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих», «Квалификационный справочник должностей служащих», районные коэффициенты к заработной плате, надбавки за стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных местностях, компенсационные и стимулирующие надбавки и доплаты тарифного характера.

Тарифная система позволяет устанавливать размер оплаты труда в соответствии с профессией, квалификацией, длительностью работы, условиями труда, местонахождением предприятия. Тарифную систему составляют следующие элементы:

А) Тарифная ставка — размер оплаты труда работников за час или день. Согласно ст. 129 Трудового Кодекса РФ, под тарифной ставкой понимается фиксированный размер оплаты труда за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени. Тарифная ставка первого разряда определяет абсолютный размер оплаты простого труда и является исходной для определения уровня оплаты труда работников более высоких разрядов.

Тарифная ставка работника соответствующей квалификации ( $T_{стл}$ ) определяется по формуле:

$$T_{стл} = T_{ст.} \times K_{тл},$$

где  $T_{ст.}$  — тарифная ставка 1-го разряда;  $K_{тл}$  — тарифный коэффициент 1-го разряда.

Часовая и дневная ставки 1-го разряда устанавливаются, как правило, для рабочих-сдельщиков и повременщиков. Предприятия сами определяют тарифные ставки 1-го разряда и должностные оклады руководителей, специалистов, служащих, которые не могут быть меньше минимальных размеров оплаты труда.

Б) Тарифная сетка — шкала, определяющая отношение тарифных ставок работников второго, третьего и последующих разрядов (в зависимости от уровня квалификации) к ставке первого разряда. Согласно ст. 129 ТК РФ тарифная сетка — совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов. Тарифная сетка устанавливает дифференциацию в оплате труда в зависимости от разряда работы и отраслевой принадлежности предприятия. Если известны размеры ставки первого разряда и соответствующие тарифные коэффициенты, можно определить ставку работников любого разряда.

Типичная тарифная сетка (ЕТС) по оплате труда работников бюджетной сферы включает 18 разрядов, каждому из которых соответствует свой тарифный коэффициент по отношению к тарифной ставке № разряда (тарифная сетка представлена на рис. 28 — выше).

Тарифная сетка строится таким образом, чтобы обеспечивать постоянное нарастание тарифных коэффициентов как в абсолютном, так и в относительном выражении. Абсолютное нарастание тарифных коэффициентов представляет собой разницу между тарифными коэффициентами.

Приведенная выше ЕТС характеризуется диапазоном 1:10,07. Величина тарифного коэффициента показывает, во сколько раз цена труда рабочих (работ) данного разряда превышает величину оплаты работ, отнесенных к первому разряду.

Предприятия могут самостоятельно разрабатывать внутренние тарифные системы, основой которых является единая тарифная сетка (ЕТС).

В ЕТС профессии рабочих тарифицируются с 1-го по 8-й разряды, служащие, специалисты и руководители — со 2-го по 18-й разряды.

Районные коэффициенты являются механизмом местного регулирования заработной платы.

## 15.1. РАЙОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

*Районное регулирование заработной платы* включает:

А) районные коэффициенты к заработной плате. Они представляют собой нормативный показатель степени увеличения заработной платы, в зависимости от местонахождения предприятия, и устанавливаются с учетом степени дискомфорта проживания. Районные коэффициенты образуют пять зон. Диапазон районных коэффициентов устанавливается от 1,15 до 2,0;

Б) процентные надбавки к заработной плате за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных местностях устанавливаются по истечении шести месяцев, максимального размера достигают после пяти лет непрерывного стажа работы в этих районах. В зависимости от стажа работы и местности надбавки устанавливаются от 10 до 100% заработка;

В) коэффициенты за работу в пустынях и безводных местностях устанавливаются за работу в условиях высокогорья установлены в диапазоне от 1,0 до 2,0.

Районное регулирование заработной платы является обязательным требованием государства к субъектам хозяйствования, работодателям и работнику.

## 15.6. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА

*Особые условия оплаты труда* действуют при отклонении от нормальных условий труда, при работе в сверхурочное время, праздничные дни, ночное время и т.д. На строительных предприятиях применяются надбавки за высокое профессиональное мастерство; высокие достижения в труде; выполнение особо важной работы на срок ее проведения; персональные надбавки, устанавливаемые по решению руководителей и др. Величины стимулирующих доплат и надбавок определяются предприятием самостоятельно и включаются в затраты на оплату труда.

## 15.7. ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Наибольшее распространение в практике работы строительных предприятий получили такие формы оплаты труда, как сдельная и повременная, позволяющие формировать разнообразные модели оплаты за конечный результат на их основе.

Все разновидности форм и систем оплаты базируются на тарифной системе и нормировании. Различают следующие разновидности сдельной формы оплаты: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная, аккордно-премиальная.

*При сдельной оплате* заработок рабочих (звена, бригады) определяется объемом выполненных работ (продукции) и сдельной расценкой на единицу его измерения. Работник получает заработную плату в зависимости от количества выполненной работы по установленным сдельным расценкам. При этом выполненные и предъявленные к оплате работы, должны соответствовать простуту и требованиям к их качеству, предусмотренными строительными нормами и правилами. Исходными являются производственные нормы в сборниках ЕН и Р и ВН и Р.

При использовании сдельной оплаты труда применяются следующие параметры:

- 1) *нормы времени* — время, необходимое для выполнения единицы СМР в нормальных условиях труда;
- 2) *нормы выработки* — количество СМР, которое должен выполнить рабочий в течение установленного времени при нормальных условиях труда;
- 3) *сдельная расценка* — это установленная ставка заработной платы за единицу СМР.

При сдельной форме оплаты труда заработок работника находится в прямой зависимости от количества и качества изготовлен

нМ продукции или объема СМР. Сдельная расценка определяется по формуле:

$$\text{Ред.} = \text{Тст.} / \text{Нч.выр.} \text{ или } \text{Ред.} = (\text{Тст.} \times \text{Т см.}) / \text{Нем.выр.},$$

ни Тст. — часовая тарифная ставка выполняемой работы, руб.;  
Тсм. — продолжительность смены, час.; Нч.выр., Нем.выр. — норма выработки соответственно за час работы, смену, единицу продукции.

| сдельная форма оплаты труда может быть *индивидуальной* и *Шы/н'ътивной*.

ПЧли установлена норма времени, то сдельная расценка определяется по формуле:

$$\text{Ред.} = \text{Тст.} \times \text{Нвр.},$$

пи Пвр. — норма времени на изготовление продукции, час.

При *прямой сдельной системе оплаты труда* оплата по сдельным расценкам производится непосредственно за количество выполненной продукции по следующей формуле:

$$\text{Зед.} = \text{Ред.} \times \text{В},$$

! ед. — сдельный заработок, руб.; В — количество (объем) произведенной продукции.

П|>нмр: Согласно нормам на строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы (ЕНиР) норма времени на выполнение работы столяра — 180 часов. Работнику присвоен 4-й тарифный разряд, которому соответствует тарифная ставка 2200 рублей в месяц. Работы отнесены к 4-му разряду. Сумма заработной платы за месяц составит:

$$(2200 : 160) \times 180 = 2475 \text{ руб.}$$

Мри *сдельно-премиальной оплате труда* работнику дополнительно начисляется премия за выполнение условий и показателей премирования. Премия может быть установлена в процентах от тарифной ставки или в абсолютном размере. Например, согласно условиям премирования столяру начислена премия 600 руб. Его суммарная заработная плата составит:  $2475 + 600 = 3075$  руб. При премиальной оплате труда работающему, сверх заработ-

ка по прямым сдельным расценкам, выплачивается премия за выполнение и перевыполнение заранее установленных количественных и качественных показателей:

$$\text{Зед.пр.} = \text{Зед.} + \text{Зпр.} \text{ или } \text{Зед.пр.} = \text{Зед.} \times (1 + 2 \text{ пр./100}),$$

где Зед.пр. — сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда; Зпр. — премия за выполнение (перевыполнение) установленных показателей, руб.; Пр. — процент премии за выполнение показателей премирования.

При *сдельно-прогрессивной оплате* выработка в пределах нормы оплачивается по основным расценкам, а выработка сверх нормы — по повышенным, причем дополняется премированием.

Пример: Токарю строительно-монтажного участка присвоен 1 тарифный разряд. Сдельная расценка за единицу изделия — 50 руб. Норма за месяц — 50 шт. При изготовлении единицы изделия сверх плана расценки увеличивается до 57 руб. за единицу. Токарь изготовил 55 единиц изделия за месяц. Всего за месяц он получит:  $(50 \times 50) + (5 \times 57) = 2795$  (сдельная расценка за изделие в пределах нормы (2500) плюс сдельная расценка за изделие сверх нормы (285 руб.)). Такая оплата труда распространена на ограниченные сроки и на тех строительных производствах, где требуются дополнительные меры по стимулированию интенсивности труда для достижения прогрессивных норм выработки. При сдельно-прогрессивной системе заработка рабочего растет быстрее, чем его выработка.

*Косвенно-сдельная оплата труда* обычно применяется к вспомогательным рабочим на строительстве, обслуживающим основное производство (наладчики, крановщики, стропальщики и др.). Заработная плата рабочего при косвенно-сдельной оплате зависит от результата труда основных рабочих, а не от его личной выработки.

*Аккордная и аккордно-премиальная оплата труда* как разновидность сдельной формы оплаты устанавливается при выполнении укрупненных объемов работ, вплоть до объекта строительства и целом. Сущность этой формы оплаты заключается в том, что расценка устанавливается на весь объем СМР с указанием срока и времени выполнения. Наряд выдается не на расчетный период, а на определенный срок выполнения работ. Заработная плата начисляется бригаде по расчетным периодам в виде аванса, а окончательный расчет производится после выполнения всего задания. Аккордная оплата заинтересовывает работников в лучшем использовании рабочего времени, усиливая зависимость между заработком бригады и объе

Минимизированной в срок продукции. Аккордная оплата может и...шиться премией за выполнение аккордных заданий в срок. Ими доерочно, за обеспечение высокого качества строительства (нм | ||>дмо-премиальная оплата). Такая форма оплаты стимулирует выполнение всего комплекса работ с меньшей численностью работников и в более короткие сроки.

При **коллективной сдельной оплате** труда заработок каждого работника поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады, участка и т.д.

**ИСтременная оплата труда** применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда, при этой форме оплаты работник получает вознаграждение в зависимости от количества отработанного времени и уровня сложности работы. Различают следующие разновидности повременной оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, окладная, контрактная.

**Исработная плата при простой повременной системе** начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная, месячная тарифная ставка.

Исработная плата работника за месяц (З п.м.), при установленной часовой тарифной ставке данного разряда (Тч), определяется по формуле:

$$Зп.м. = Тч \times Чф,$$

Здесь Чф — фактически отработанное количество часов в месяце.

Исработная плата рабочего за месяц при дневной тарифной ставке определяется аналогично. При месячной оплате расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных ставок, числа рабочих дней, фактически отработанных в данном месяце, а также планового количества рабочих дней согласно графику работы на данный месяц.

**Повременно-премиальная система оплаты труда** представляет собой сочетание простой повременной оплаты с премированием работников за выполнение количественных и качественных показателей по условиям положения о премировании работников.

**При окладной системе** оплата труда производится не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. **Должностной месячный оклад** —

— размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Окладная система оплаты

труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели.

На предприятиях любой формы собственности должно быть утверждено руководством предприятия штатное расписание, в котором устанавливаются должности работающих и соответствующие им должностям месячные оклады. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих необходим для оптимального разделения труда, определения обязанностей и работников, обеспечения рационального их использования а соответствии со специальностью и квалификацией.

### **15.8. СОДЕРЖАНИЕ ТАРИФНО-КВАЛИФИКАЦИОННОГО СПРАВОЧНИКА**

**Содержание тарифно-квалификационного справочника (ТКС) для рабочих** предусматривает следующие основные разделы:

1. Раздел «Характеристика работ» содержит краткое описание работ, которые должен уметь выполнять рабочий с учетом сложности их выполнения, определение степени самостоятельности и исполнителя в наладке и обслуживании оборудования, аппарата механизмов и в выборе и установлении режимов и методов исполнения работы с учетом правильной организации труда на рабочем месте и т.п.

2. Раздел «Должен знать» содержит основные требования к профессиональной подготовке рабочего и дополнительные требования к общим и специальным его знаниям.

3. Раздел «Примеры работ» состоит из наиболее типичных работ по профессиям и разделам.

#### **Содержание ТКС для служащих:**

1. Раздел «Должностные обязанности» перечисляет функции которые могут быть поручены работнику, занимающему данную должность. В этом разделе отражены факторы, определяющие сложность работы, ее содержание, наличие или отсутствие функций руководства, масштаб и характер ответственности.

2. Раздел «Должен знать» содержит основные требования предъявляемые к работнику в отношении специальных знаний законодательных актов, положений, инструкций и других руководящих и нормативных документов, а также методов и средств, которые служащий должен уметь применять при выполнении обязанностей.

3. Раздел «Квалификационные требования» определяет уровень и профиль подготовки работника, необходимые для выполнения возложенных на него обязанностей и требования к стажу работ

## Ш.9. ВИДЫ ПРЕМИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

На предприятиях стройиндустрии, независимо от форм собственности, основная заработная плата работников дополняется специальными премиальными выплатами, предусмотренными в Положении о премиальных системах. Распространенные виды премирования: премирование за основные результаты, одновременное премирование (разовое) премирование, специальные системы премирования.

**Премирование за основные результаты хозяйственной деятельности наиболее** распространено, оно может быть индивидуальным или коллективным. Индивидуальное премирование применяют при выполнении отдельных видов работ, требующих особых навыков или использовать специальное оборудование. Коллективное премирование основано на заинтересованности членов трудового коллектива в общих результатах бригады, участка, цеха, отдела или предприятия. При этом, премию начисляют на коллектив, а затем распределяют ее между работниками в соответствии с личным вкладом каждого на основе учета индивидуальной оценки работы, отработанного времени, коэффициента участия или в долях по балльной оценке.

**Единовременное разовое премирование**, как индивидуальное, так и коллективное, предусматривает выплату вознаграждения по итогам работы за год; единовременное поощрение за выполнение заданий, срочных и непредвиденных работ.

**Специальные системы премирования** — это вознаграждение работников за экономию конкретных видов материальных ресурсов; внедрение и внедрение новой технологии; за выпуск новых товаров. Эти виды премирования разрабатывают отдельно для конкретных подразделений производства.

Цели и условия премирования в строительстве должны соответствовать задачам предприятия и его подразделений, реально достигимым, от трудовых усилий коллектива. К основным показателям и условиям премирования в строительных организациях относятся: рост выработки; повышение качества СМР; снижение затрат на производство; экономия материальных ресурсов; степень использования производственных мощностей, основных фондов, «цели» (финансовых и материальных ресурсов; рост прибыли, и др. Выбор круга премируемых работников обеспечивает эффективность и показателей и условий премирования с конкретными задачами производства и содержанием трудовой деятельности работников. Условия премии дифференцируют в процентах, в зависимости

сти от величины средств, направляемых на премирование, и достижения предельного значения показателей премирования.

Периодичность премирования (ежемесячное, ежеквартальное, полугодовое) и сроки выплат премий зависят от сезонности работы, длительности производственного цикла, принятых методов начисления коллективу основной и переменной частей заработной платы. Основным источником премиальных выплат является фонд потребления предприятия; при этом премирование осуществляется по основным показателям хозяйственной деятельности и специальные премирования осуществляются за счет фонда оплаты труда в пределах средств, предусмотренных на премирование, которые относятся на себестоимость СМР.

#### 15.10. КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА НАЙМА

*Контрактная система найма и оплаты труда* получила широкое распространение в мире для регламентации оплаты труда руководителей, работников науки, а в ряде случаев и рабочих. В ее соответствии с действующим законодательством, заключать контракты можно в трех случаях: когда сама работа носит срочный характер (должна быть выполнена в определенный срок); когда по этому просит сам работник; когда по закону невозможно заключить постоянный договор.

Контракт представляет собой вид трудового договора, устанавливающий индивидуальные условия трудовой деятельности на определенный срок. В контракте можно предусмотреть права работника на информационное, техническое и прочее обеспечение служебных обязанностей, на повышение квалификации и образовательного уровня в рабочее время за счет работодателя, на оплату простоя не по вине работника и т.д. Работодатель имеет право контролировать выполнение обязательств работника. В контракте регламентируются условия оплаты труда, сложность и значимость трудовых функций, практические результаты деятельности и, соглашения сторон.

Существующие ставки (оклады) являются предварительными для переговоров, а оплата труда по контракту может существенно отличаться от них. Возможно деление оплаты труда на должностной оклад и переменную долю, в зависимости от результатов деятельности. Вопрос об их соотношении стороны решают в индивидуальном порядке, исходя из характера и содержания работ. При этом учитывается стоимость рабочей силы на данном рынке труда в аналогичных условиях.

Именно долю заработка определяют обязательно с учетом основных показателей, непосредственно зависящих от работника. К числу таких показателей относятся: рост прибыли (дохода) и рентабельности, ввод в действие объектов или выполнение работ и установленных сроков или досрочно и т.д.

Пример дифференциации должностных окладов в зависимости от показателей рентабельности и прибыли приведен на рис. 29.

Изменение базового оклада от показателей прибыльности и рентабельности:

Повышение уровня рентабельности и прибыли по сравнению с предыдущим периодом	Увеличение базового должностного оклада
Повышение уровня рентабельности на:	Увеличение базового должностного оклада на:
до 20	20
20-40	40
40 и более	50
Прирост прибыли:	Прирост зарплаты от роста прибыли:
До 15	0,3
15-29	0,5
29-39	0,8
39 и выше	1,0

Рис. 29

Состав пакета может включать социальный пакет работника: единовременные пособия при уходе на пенсию, при постоянной или временной потере трудоспособности в результате несчастного случая на производстве или профессионального заболевания; оплату медицинской помощи, в том числе стоимости лекарств, лечебных процедур и др.

### 15.11. РАСЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ (БРИГАДНАЯ И БЕСТАРИФНАЯ СИСТЕМЫ)

Среди наиболее характерных для строительства модели бригадных систем: бригадную и бестарифную.

В бригадных организациях *при бригадной системе оплаты* заработок каждого рабочего ставится в непосредственную

зависимость от количества и качества СМР, произведенных всей бригадой. Этим обеспечивается личная заинтересованность рабочих в достижении более высоких результатов.

Принципиальные особенности этой модели оплаты заключаются в том, что первоначально коллективный заработок начисляется всей бригаде, а затем распределяют его между членами бригады, в зависимости от их индивидуального трудового вклада. В этих условиях коллектив бригады заинтересован наиболее полно и тщательно оценить результаты труда каждого члена бригады, поскольку общебригадный результат зависит от работы всех. Кроме того, влияющим на эффективность бригадной работы являются: определение оптимальной численности и профессионально-квалификационный состав бригады; выбор наиболее простых и эффективных показателей оценки труда каждого; правильный расчет внутрибригадных норм выработки и ежедневных расценок; правильное распределение бригадного заработка среди членов бригады.

При повременной оплате труда бригаде устанавливают нормативные задания с премированием за своевременное и качественное их выполнение. В состав коллективного заработка бригады включают повременную оплату по тарифным ставкам (окладам) с учетом отработанного времени; экономию фонда оплаты труда при работе за отсутствующего рабочего; премии из фонда оплаты труда за основные результаты производственной деятельности; премии и вознаграждения целевого назначения из прибыли, направляемой на эти цели в том случае, если участниками являются все члены бригады.

При сдельной оплате труда заработную плату начисляют бригаде в целом. Общий заработок бригады зависит от установленных в бригаде сдельной (коллективной или индивидуальной) расценки за единицу СМР и фактической выработки. Метод распределения бригадного заработка выбирает сама бригада и утверждает на общем собрании. Распределение зависит от типа бригады (специализируемая или комплексная), способа распределения труда в бригаде (бригада с полным распределением труда, частичным или без распределения), организационно-технических условий работы.

Наибольшее распространение получили методы распределения заработка в соответствии с тарифными разрядами и отработанным временем с учетом коэффициента трудового участия (КТУ). При использовании КТУ следует определить, на какую часть заработка он будет распространяться (на премию, на приработок или на весь заработок); установить диапазон КТУ (минимальное и максимальное).

юс его значение); установить повышающие и понижающие  
IV факторы и степень их влияния на размер КТУ.

**Факторы, повышающие КТУ.**

- превышение средней производительности труда в бригаде при  
ЯйрмнкМ качестве работы;

- I"" г профессионального мастерства, применение теоретичес-  
ки п | практических знаний для повышения эффективности работ-  
In I>ри ады;

- « III нп шатива освоения и применения прогрессивных методов  
|Мелл, качественное выполнение производственных заданий;

- ш I ниность при максимизировании использования оборудо-  
вания, имедрениии новой техники и передовой технологии;

- пи тематическое выполнение работ по смежным професси-  
ей и профессиям более высокой квалификации;

- » т а шние помощи молодым рабочим в освоении профессии,  
Ни\_\_\_\_\_гии и производственных заданий и др.

**Факторы, понижающие КТУ.**

- шикая интенсивность, выражающаяся в отставании от общего  
I» м In I р< юта коллектива;

- » шпкпй профессиональный уровень, отрицательно влияющий  
Ш нрор и юдительность и качество труда бригады;

- |ц тпюлнение конкретных производственных заданий и рас-  
In I • |'I II и й звеньевого, бригадира и мастера;

- I Пс! хозяйственное отношение к материально-энергетическим  
•Щуркам, их перерасход;

- нарушение правил техники безопасности, промсанитарии,  
пикиюжарной безопасности, дисциплины труда и др.

!а Iмер КТУ каждому рабочему выставляется бригаиром в  
Минн смены. По итогам работы за месяц каждому определяется

и ми месячная величина КТУ, которая выносится бригаиром на  
и и-1 • | иепис (советом бригады) и используется при расчетах ин-  
рНшпушп.пых зарплаток членов бригады.

И<ин тайнее распространение получило применение КТУ при  
НН ае нении коллективной бригадной премии.

**Формы тарифных систем оплаты труда в строительстве предпо-**

- «и I1 мписимостъ заработка работника, звена, бригады от конеч-  
Бн п ре |удьтата работы всего коллектива участка. Индивидуаль-

- шработная плата каждого работника, в данном случае, пред-  
| > ними I Юбой его долю в заработанном всем коллективом фонде

- мы! ы гряда. В строительстве она применяется при коллектив-  
нмм н арендном подряде, когда оплата труда и премирование ос-

Импманнся на использовании нормативов заработной платы на  
Мчи Iи п,ема строительно-монтажных работ. Эти нормативы диф-

дифференцируются по видам работ с учетом различной трудоемкости их выполнения и устанавливаются на конечный измерительный элемент СМР — вид или комплекс работ, конструктивный элемент и ИИ

При распределении коллективного заработка между участками производства применяются коэффициенты трудового участия — КТУ (для звеньев, бригад, участков) и коэффициент трудового участия — КТУ (для отдельных работников в составе производственного коллектива, звена, бригады). Каждому работнику присваиваются постоянные коэффициенты, в соответствии с квалификационным уровнем и определяют его вклад в общие результаты труда по базовым данным за предыдущий период работы. Это так называемый **базовый КТУ**.

Базовые значения могут корректироваться в сторону повышения или понижения, таким образом, определяются текущие КТУ и КТУ.

Особенность применения различных систем и форм оплаты труда в строительной организации состоит в том, что выбор должен основываться на проектах, графиках производства работ и сметах на строительство. Это связано с тем, что единственным источником финансирования оплаты труда работников, занятых на строительном-монтажных работах, являются договорные цены и сметы на строительство, где определен размер этих средств

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 7

### Расчет заработной платы

**Задание:** Рассчитать сдельный и повременный заработок с применением повышающих и понижающих коэффициентов строительного-монтажного предприятия.

#### Исходные условия задания:

1. Расстановка штата по группам и фактически отработано время за отчетный месяц (календарных — 30 дн.; выходных — 7 дн.; рабочих — 21 дн.) представлены в нижеприведенной таблице / I
2. Справка основных производственных показателей за отчетный месяц (представлена в нижеприведенной таблице 7.2).
3. Показатели премирования (из ФЗП):  
Сдельщики:  
за выполнение плана в натуральном выражении — 30%;  
за перевыполнение плана (+0,5% за каждый 1% перевыполнения);  
за перевыполнение норм выработки в натуральном измерении (+1% за каждый 1% перевыполнения норм).

Таблица 7.1

И II	Штат ППП по группам	Численность		Количество фак- тических выходов		Фактичес- ки отра- ботано чел./смен
		Списоч- ная	Явочная	Всего	В т.ч. вы- ходных дней	
1	ГшЮчие:					
	• ислмцики:					
	каменщики	28	22	24	3	528
	штукатуры-ма- ляры	18	14	27	6	378
	монтажники	12	10	25	4	250
	11>нрсменщики:					
	(лсктрслесари	3	3	24	3	72
	сварщики	4	3	25	4	75
	крановщики	4	3	25	4	75
	флнспортные рабочие	4	3	27	6	81
	с гол яры	2	2	23	2	46
плотники	2	1	22	1	22	
водители	2	2	27	6	54	
подсобные ра- бочие	7	5	27	6	135	
п к И О рабочих III 1 ч, повремен- щиком):	86	68			716/510	
р	N411 м т.ч.:					
	руководители	5	5	24	3	120
	специалисты	9	7	25	4	175
	тужащие	7	6	25	4	150
II ГОГОАУП:	21	18				
лн 1  '() ППП:	107	86			2161	

Таблица 7.2

III	1 (нимсновение показателей	Ед. из- мерения	План	Факт	±	% вы- полне- ния	% рос- та к факту пред. пер.
I И и,см ( МР, всего: II 1 ч и натуральном   1.   ц м' пип: ошпючные работы к'шдкп Монтаж металло- конструкций т.	тыс. руб.	245,0	2930,0	+480	119,6	+ 15,4	
	кв. м	25 500	26 300	+800	103,1	+ 11,6	
	куб. м	4500	4800	+300	106,7	+ 12,4	
	куб. м	13 500	14 500	+ 1000	107,4	+ 12,8	

Окончание табл. 1

№ п/п	Наименование показателей	Ед. измерения	План	Факт	±	% выполнения	1 ИИ III И фи К 11 IIII
2.	Численность ППП	чел.	95	107	+ 12	112,6	11(1,1)
3.	Выработка ППП	тыс. руб.	25,8	27,4	+ 1,6	106,2	11 и
4.	Выполнение норм выработки сдельщиками: отделочные работы кладка монтаж и наладка	кв. м/вых куб. м/вых куб. м/вых	45,0 6,0 35,0	69,58 9,09 58,0	+24,5 +3,09 +23,0	154,6 151,5 165,7	1 ИИ 1 4,1 IIII
5.	Дополнительное задание (рост СМР)	тыс. руб.	450,0	480,0	+30	106,7	

Общая сумма премиальных выплат не должна превышать М' ФЗП по прямым сдельным расценкам.

Повременщики:

за выполнение плана СМР в целом по предприятию — 20%<sup>»</sup>,  
за перевыполнение плана — +0,5% за каждый 1 % перевып...  
за рост выработки ППП — за каждый 1% перевыполнения I 14

Общая сумма премиальных выплат не должен превышать ИИ" ФЗП по прямым сдельным расценкам.

Окладники (ИТР и служащие):

за выполнение плана СМР в целом по предприятию — 20%,  
за перевыполнение плана — +0,5% за каждый 1% перевыполнен им  
за рост выработки ППП — за каждый 1 % перевыполнения I I

Общая сумма премиальных выплат не должна превыша л. ИИ ФЗП по окладам АУП.

4. КТУ на премию и дополнительное задание:

№ п/п	Штат по группам	Базовый КТУ	Текущий КТУ		
			Повышающие показатели	Понижающие показатели	II ИИИИ III K 1 V
1.	Сдельщики: каменщики монтажники отделочники	0,34 0,50 0,04	+0,03 за выполнение доп. задания +0,05 перевып. норм выра- ботки	—0,03 за невып. доп. зад. —0,05 невып. норм выра- ботки -0,02 брак —0,03 прогулы -0,02 нар.ТБ	

II	Шгит по группам	Базовый КТУ	Текущий КТУ		
			Повышающие показатели	Понижающие показатели	Итоговый КТУ
	I Мшремспщики	0,07	+0,02 за выполнение доп. задания	— 0,02 за невып. п. доп. зад. -0,02 брак —0,03 прогулы -0,02 нар.ТБ	
1	I>I ШДНИКИ	0,05	+0,05 за вып. доп. зад. +0,05 рост выр. к баз. году	—0,05 за невып. доп. зад. -0,05 сниж. выр. к баз. году —0,01 перерасход материалов	
	ИТОГО:	1,00	+0,20	-0,35	0,85

Гниение:

А) рассчитаем прямую зарплату по участку в целом (Зпр.):

I)(**ЧИШЩки:**

Йир,(сд.) = Факт.вып.раб.в натур.ед./м x Сдельную расценку,

I ( Ниелочники: 26 300 кв. м x 1,333 руб. = 35 057 руб.

Каменщики (кладка): 4500 куб. м x 79 руб. 365 руб. = 357 142 руб.

I Монтажные (металлоконструкций):

13 500 куб.м x 38 руб. 095 руб. = 514 283 руб.

III ОГО прямая зарплата сдельщиков: 906 482 руб.;

**I II<III><'менишки:**

|н>—|>) = Фактич.выхода повр. x Среднюю тариф, ставку повр.

(и реальных условиях начисляем прямую зарплату по факти-

на н отработанным выходам каждому по списку работнику-по-

н<> и шинку).

Ипр (повр.) = 510 вых. x 150 руб. (за 1 вых.) = 76 500 руб.;

(.нк)IИШ(и:

Ипр (оклад.) = (всех кат.АУП по штат.расп.) = 52 500 руб.;

Н I ОГО прямая зарплата по участку:

Ипр (прям.) = Зпр.(сд.) + Зпр.(повр.) + Зпр.(оклад.) =

- ЧИХ. («2 + 76 500 + 52 500 = 1 035 482 руб.

||| |нн считаем доплату за работу в выходные дни по всем кате-

»|'|п.щики:

II (ИасЛЮЧНИКИ

нРоиа Зпр.прям.: Кол.факт.отраб.вых.,чел./см.) x Факт.отраб.

им • Чел.раб.в вых.дн. = (35 057 : 378) x 6 x 11 чел. =

п I К руб.

2) каменщики (кладка):  $(357\ 142 : 528) \times 3 \text{ дн.} \times 7 \text{ чел.}$   
= 14 204 руб.

3) монтажники:  $(514\ 283 : 250) \times 4 \text{ дн.} \times 4 \text{ чел.} = 32\ 912 \text{ руб.}$   
ИТОГО доплата сдельщикам за работу в выходные дни состоит  
 $6118 + 14\ 204 + 32\ 912 = 53\ 234 \text{ руб.}$

Повременщики:  $(76\ 500 \text{ руб.} : 510 \text{ вых.}) \times 3 \text{ дн.} \times 28 \text{ чел.}$   
= 12 600 руб.;

Окладники:  $(52\ 500 \text{ руб.} : 445 \text{ вых.}) \times 3 \text{ дн.} \times 3 \text{ чел.} = 1062 \text{ руб.}$ ,  
ИТОГО оплаты за работу в выходные дни по участку:  
=  $53\ 234 + 12\ 600 + 1062 = 66\ 896 \text{ руб.}$

Справочно: 1-я часть оплаты за работу в выходные дни унтом в прямой зарплате за фактически отработанные выходы, 2-я часть — как доплата за работу в выходные дни рассчитана дополнительно

В) Рассчитаем премиальный фонд:

Сдельщики:

1) отделочники:

премия за выполнение плана = прямая зарплата  $\times 30\%$ ;

премия за перевыполнение плана = прямая зарплата  $\times (3,1 \times (1, - 1,55\%))$ ;

премия за перевыполнение норм выработки = прямая зарплата  $\times (54,6 \times 1,0) = 54,6$ .

Общая сумма % за все показатели премирования для отделочников равна:  $30\% + 1,55\% + 54,6\% = 86,15\%$  при ограничении ни 50% (по положению о премировании):  $86,15 - 50\% = 36,15\%$ ; ш учитывается для расчета премиальных сумм из источника фон 11 заработной платы. В итоге премиальный фонд по прямому фон и отделочных работ для штукатуров, маляров составит:

Прямая зарплата  $\times 50\% = 35\ 057 \text{ руб.} \times 50\% = 17\ 528 \text{ руб.}$

2) каменщики (кладка):

премия за выполнение плана = прямая зарплата  $\times 30\%$ ;

премия за перевыполнение плана = прямая зарплата  $\times (6,7 \times 0,5 = 3,35\%)$ ;

премия за перевыполнение норм выработки = прямая зарплата  $\times (51,5\% \times 1 = 51,5\%)$ .

Общая сумма % за все показатели премирования для каменщиков равна:  $30\% + 3,35\% + 51,5\% = 84,85\%$  при ограничении В итоге премиальный фонд по прямому фонду каменщиков составит:  $357\ 142 \text{ руб.} \times 50\% = 178\ 571 \text{ руб.}$

3) монтажники (считаем аналогично каменщикам и отделочникам)

Общая сумма премиальных для монтажников составит:

$514\ 283 \times 50\% = 257\ 142 \text{ руб.}$

ИТОГО премиальный фонд сдельщиков составит:

$17\ 528 + 178\ 571 + 257\ 142 = 453\ 241 \text{ руб.}$

*Нчп/чисничики:*

нI выполнение плана СМР — 20%;

. | перевыполнение плана СМР ( $0,5\% \times 19,6 = 9,8\%$ );

!н рост выработки ( $1\% \times 6,2\% = 6,2\%$ ).

процент премирования для повременщиков:  $20 + 9,8 +$

- 16%. Ограничение премиального процента 30% (36%).

И ГПК) премиальный фонд повременщиков составит:

II, МI) руб.  $\times 30\% = 22\,950$  тыс.руб.

*III окладчики:*

|| выполнение плана СМР — 20%;

• I и' ревыполнение плана —  $0,5 \times 19,6 = 9,8\%$ ;

и роI г выработки ППП —  $1\% \times 6,2\% = 6,2\%$ .

I Ниний процент премирования для АУП (из ФЗП):  $20 + 9,8 +$   
у - 36%. При ограничении 40%.

И I <>10 премиальный фонд для АУП составит:

II МО руб.  $\times 36\% = 18\,900$  руб.

III <>10 премиальный фонд по участку:

< и пычки (453 241 руб.) + повременщики (22 950 руб.) +

' \\\И (18 900 руб.) = 495 091 руб.

I I Рассчитаем премиальный фонд к выплате с учетом КТУ (по-  
|||||Iппх и понижающих показателей):

II I вмешчики: базовый КТУ — 0,34,

ш нншнение дополнительного задания СМР — +0,03;

и I" имполнение норм выработки — +0,05;

нарушение ТБ — 0,02;

при! уны — 0,03.

I\_\_\_\_\_КТУ - 0,37 ( $0,34 + 0,03 + 0,05 - 0,02 - 0,03$ );

Ч монтажники: базовый КТУ— 0,50,

и, п Iские дополнительного задания СМР — +0,03;

И" ревыполнение норм выработки — +0,05;

Нр< п чI,1 — 0,03;

Нарушения ТБ — 0,02.

II I . . . КТУ - 0,53 ( $0,50 + 0,03 + 0,05 - 0,03 - 0,02$ );

1| имукатуры и маляры: базовый КТУ — 0,04,

иыппнпейис дополнительного задания СМР — +0,03;

нынонпейис норм выработки — +0,05;

Орт и работе — 0,02;

ц|""|\|ы 0,03;

пия ТБ — 0,02.

КТУ - 0,06 ( $0,04 + 0,03 + 0,05 - 0,02 - 0,03 - 0,02$ );

11 |ц шрсмснчики: базовый КТУ— 0,07,

""теине дополнительного задания — +0,02;

м||""|\|ы 0,03;

нарушения ТБ —0,02.  
 Итоговый КТУ - 0,04 (0,07 + 0,02 - 0,03 - 0,02);  
 5) окладники: базовый КТУ — 0,05,  
 выполнение дополнительного задания — +0,05;  
 рост выработки к базовому году — +0,05;  
 перерасход материалов —0,01.  
 Итоговый КТУ - 0,14 (0,05 + 0,05 + 0,05 - 0,01).

Д) Рассчитаем премиальный фонд к выплате с учетом К IV | группам ППП:

Общий премиальный фонд по участку x Итоговый КТУ по каждой группе = Причитающаяся к выплате премия

Премия:

каменщикам:  $495\ 091 \times 0,37 = 183\ 184$  руб.

монтажникам:  $495\ 091 \times 0,53 = 262\ 398$  руб.

штукатурам и малярам:  $495\ 091 \times 0,06 = 29\ 705$  руб.

повременщикам:  $495\ 091 \times 0,04 = 19\ 804$  руб.

окладникам (АУП):  $495\ 091 \times 0,14 = 69\ 313$  руб.

ИТОГО начисленная премия с учетом КТУ по группам: 564 404 рИ

Е) Полный расчет заработной платы по участку, причитаю!ШН ся к выплате работникам за отчетный месяц.

№ п/п	Группы ППП	Прямая заработная плата	Премия с учетом КТУ	Доплаты за работу в выходные дни	Вест мП ППИ к ШГИИ 1*
1.	Каменщики	357 142	183 184	14 204	554 11Ш
2.	Монтажники	514283	262 398	32912	809 ЖИ 1
3.	Отделочники	35 057	29 705	6118	70 МИ
4.	Повременщики	76 500	19 804	12 600	108 9IM
5.	Окладники (АУП)	52 500	69313	1062	122 N7x1
	ИТОГО:	1 035 482	564 404	66 896	1 666 M

Средняя заработная плата ППП:  $(1\ 666\ 782 : 107) = 15\ 577$  р\0  
 каменщиков  $(554\ 530 : 28) = 19\ 805$  руб.;  
 монтажников  $(809\ 593 : 12) = 67\ 466$  руб.;  
 отделочников  $(70\ 880 : 18) = 3940$  руб.;  
 повременщиков  $(108\ 904 : 28) = 3889$  руб.;  
 окладников (АУП)  $(122\ 875 : 21) = 5851$  руб.

### контрольные вопросы

1. Что включает в себя понятие организации труда в строительстве?  
' Какие методы нормирования Вы знаете?  
1. Что такое технически обоснованная норма?  
1. < ишати применения технического нормирования.  
• Г ысеификация производственных норм,  
в 1 фукура нормы времени.  
1. Как Вы понимаете производственный процесс в строительстве?  
1. ' 1 и» такое «хронометраж» и «фотография рабочего дня», для  
N1 и» испей они используются?  
<1. Что такое фактический и нормативный балансы рабочего  
мани?  
1. и Пути развития уровня производительности труда в строи-  
н П те,  
Г 11 < какой целью устанавливаются нормы и нормативы?  
1. 1 > Какие показатели характеризуют трудовые ресурсы?  
1. 1 Как вы понимаете сущность и состав трудовых ресурсов?  
П Ч го входит в понятие «кадровое планирование»?  
1. ' Как не количественные и качественные характеристики тру-  
рп урсов Вы знаете?  
|< 1. 1 окзатели движения работников предприятия.  
1. 1 ' < остав и категории ППП.  
Ш < 1. 1 уртура персонала строительной организации.  
1. 1 1. 1 а как рассчитать численность рабочих-сдельщиков?  
П Как рассчитывается уровень выполнения норм выработки?  
' 1. 1 Как рассчитать численность работников предприятия, ис-  
НН |< н списочный и явочный состав?  
! Коэффициенты движения кадров.  
• 1. 1 | Определите коэффициент текучести кадров.  
\* 1. 1 % д. ис показатели характеризуют производительность тру-  
ни И |\_\_\_\_\_ельстве?  
• К и определить натуральный показатель выработки?  
т. г и определить стоимостной показатель выработки по стро-  
ПНьному предприятию в целом?  
' и 1. 1 аких случаях применяются показатели часовой и днев-  
||пИ ммработки и каких рассчитать?  
N Как характеризуется и исчисляется технологическая трудо-  
ЦнМ 1. 1 к в строительстве?  
> Ч 1. 1 % к характеризуется и исчисляется трудоемкость обслужи-  
ННнн и с гроигельстве?  
Н1 Ч го входит в понятие производственной трудоемкости в  
ЦрпН р 1 ||, Стис?

31. Из каких показателей складывается трудоемкость строительства в строительстве?
32. Какие факторы роста производительности труда Вы знаете и как их повысить?
33. Ресурсы повышения производительности труда.
34. Для каких целей разрабатывается бюджет рабочего времени одного рабочего?
35. В чем отличие нормативной, плановой и фактической трудоемкости?
36. В чем состоит сущность заработной платы?
37. Нормативно-правовая база организации заработной платы в строительстве.
38. Государственные гарантии по оплате труда.
39. Что собой представляет система тарифного нормирования?
40. Какие используются формы и системы оплаты труда?
41. Какие виды премирования применяются в строительных организациях?
42. Какие источники премирования Вы знаете?
43. Что такое бригадная система оплаты труда?
44. Факторы, повышающие и понижающие КТУ.
45. Как Вы понимаете бестарифную систему оплаты труда в строительстве?
46. Когда и в каких случаях используют контрактную систему найма и оплаты труда?

#### Литература

1. Адамчук В.В., Кокин Ю.П., Яковлев Р.А. Экономика групп. Учебник / Под ред. В.В. Адамчук. — М.: Финстатинформ, 1999
2. Изучение затрат рабочего времени и разработка нормативных актов по труду. — М., 1996.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации. — М.: ИНФРА-М, 2002.
4. Конституция Российской Федерации. — М., 1994.
5. Методические основы нормирования труда рабочих и служащих в народном хозяйстве. — М.: Экономика, 1997.
6. Организация оплаты труда работников предприятий в условиях либерализации цен и приватизации: Рекомендации. М.: Институт труда, 1998.
7. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учеб. пособие М.: ИНФРА-М, 2003.
8. Рожкова В.В. Управление производительностью труда. М.: НИИтруда, 1997.
9. Шлендер Н.Э., Кокин Ю.П. Экономика труда: Учебник для студентов. М., 2003.

- Шварцмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. —  
• ИПФРА-М, 1997.
- Григорьев Р.А. Анализ издержек предприятия на оплату труда и имплаты социального характера. — М.: НИИтруда, 1997.

*Для лучшего изучения данного раздела студент должен:  
1) знать классификацию производственных норм,  
структурных процессов и затрат рабочего времени, состав трудовых  
ресурсов; знать формы оплаты труда, элементы тарифной  
сетки; уметь рассчитывать показатели производительности  
и рассчитывать сдельный и повременный заработок.*

## Раздел 5 ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

### Глава 16. КЛАССИФИКАЦИЯ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

#### 16.1. ПОНЯТИЕ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

*Издержки производства* — это расходы, затрачиваемые предприятием для приобретения факторов производства, необходимых для выполнения строительно-монтажных работ или оказания услуг,

В экономической науке издержки производства подразделяют и на внешние (явные) и внутренние (вмененные).

*Внешние издержки* — это издержки, связанные с оплатой используемых факторов производства. Сумма всех издержек и по нежной форме составляет общую себестоимость продукции. Иные внешние издержки учитываются бухгалтерией и приравниваются к общим. Они, в свою очередь, делятся на постоянные и переменные. *Постоянные издержки* связаны с возмещением постоянных факторов, размеры которых не зависят от количества производимой продукции. К ним относятся: арендная плата, амортизация, расходы на административно-управленческий персонал, возмещение банковского кредита, некоторые виды налогов и т.п. *Переменные издержки* прямо пропорциональны объему выпускаемой продукции. К ним относятся: заработная плата рабочих, покупка сырья, материалов, топлива, электроэнергии и т.п.

*Внутренние (вмененные, альтернативные)* — это издержки, списанные с использованием ресурсов, являющихся собственными предприятию. Например, дачник, выращивая овощи и фрукты на своем садовом участке, не учитывает затраты собственного труда. На предприятии это процент на собственный капитал, если его положить в банк; арендная плата за собственное помещение, если его сдавать в аренду, или плата за менеджерскую работу самого предпринимателя. Внутренние издержки не входят в себестоимость и предприятия другим организациям и лицам.

Юридические издержки складываются из внешних и внутренних.

Для того, чтобы сравнить издержки с ценой, необходимо знать  
• «и»- издержки, которые определяются как частное от деления  
| на | издержек на объем произведенной продукции.

В России средние издержки называются *себестоимостью единицы продукции*. Средние издержки, в свою очередь, делятся на постоянные и средние переменные. С ростом объема производства при неизменных постоянных издержках, средние постоянные уменьшаются, что оказывает влияние на снижение себестоимости единицы продукции.

### 16.2. ПОНЯТИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Кроме средних необходимо учитывать предельные издержки. Это — дополнительные издержки на дополнительную единицу продукции, т.е. производная от общих издержек. Кривая предельных издержек дает не усредненную, а реальную картину изменения издержек производства. Изменение предельных издержек вытекает из требований закона убывающей доходности, согласно которому, начиная с определенного момента, дополнительное присоединение единиц переменного ресурса, например, труда, к неизменному, фиксированному ресурсу, например, к оборудованию, дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. Знание предельных издержек дает возможность определить оптимальный объем производства для достижения максимальной прибыли. Это происходит при условии равенства предельных издержек цене (совершенная конкуренция) или предельному доходу (монополия).

### 16.3. МЕТОД ДИРЕКТ-КОСТИНГ, МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ

В рыночных условиях рыночной экономики для учета себестоимости продукции в части переменных затрат практикуется метод директ-костинг (директ-костинг), позволяющий определить маржинальную прибыль. Маржинальная прибыль определяется методом **вычета** из выручки переменных затрат, а прибыль, в свою очередь, определяется путем вычета из маржинальной прибыли постоянных затрат. Это позволяет установить зависимость между объемом производства и затратами на него, получить данные о прибыли или убыточности производства. А выделение вели-

чины постоянных издержек позволяет определить их влияние на сумму прибыли. Кроме этого, метод «директ-костинг» даст возможность выявить более рентабельные строительно-монтажные работы и своевременно внести коррективы в портфель заказов.

Также при анализе взаимосвязи выручки и издержек необходимо найти точки безубыточности, которые позволяют определить параметры объемов строительно-монтажных работ для данного предприятия (рис. 30).

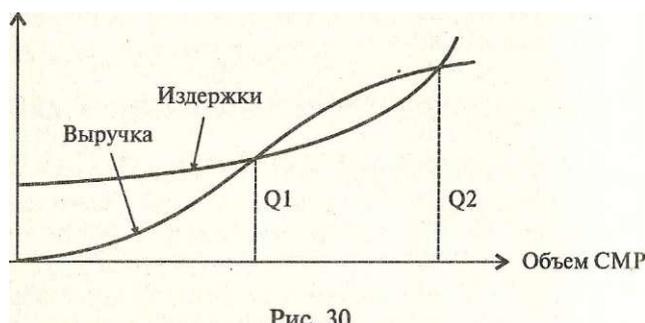


Рис. 30

На графике видно, что прибыль предприятие получает в интервале от  $Q_1$  до  $Q_2$ , т.е. объем СМР должен быть не меньше  $Q_1$  и не больше  $Q_2$ .

В соответствии с «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции», утвержденным Постановлением Правительства РФ 05.08.1992 г.: «себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию».

Согласно этому «Положению...» в себестоимость продукции включаются:

- затраты на подготовку и освоение производства;
- затраты, связанные непосредственно с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства;
- затраты на оплату труда;
- затраты, связанные с использованием природного сырья;
- затраты некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии и организации производства, а также с улучшением качества продукции;

[ **расходы**, связанные с изобретательством, техническим усовершенствованием и рационализаторскими предложениями;

- и) затраты по обслуживанию производственного процесса (текущий, средний и капитальный ремонт);
- и) затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;
- [ **расходы**, связанные с набором рабочей силы;
- Текущие расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией финансов природоохранного значения;
- и) **ХОДЫ**, связанные с управлением производством;
- и) затраты на подготовку и переподготовку кадров;
- [ **расходы** по транспортировке работников к месту работы и об- ПИП, отчисления на государственное социальное страхование и пенсионное обеспечение, в государственный фонд занятости от- ПИП на оплату труда работников, занятых в производстве соот- • и) кующей продукции;
- и) отчисления по обязательному медицинскому страхованию;
- и) платежи по страхованию имущества предприятия;
- та 11111** на оплату процентов по краткосрочным ссудам банков,
- и) а услуг банков;
- и) затраты по гарантийному обслуживанию;
- и) затраты, связанные со сбытом продукции (упаковка, хранение, фр... нортировка);
- и) затраты на воспроизводство основных производственных фон- шн (амортизация на полное восстановление);
- и) **и юс** (амортизация) по нематериальным активам;
- (и) от брака;
- Потери от простоев по внутрипроизводственным причинам.
- (и) ии целей планирования, учета и калькулирования затрат при- Брнютсч следующие классификации:
- [ **"Ц")у производства** — основное и вспомогательное;
- цо аиду продукции* — отдельное изделие, группа однородных ШШ'нкой, заказ, передел, строительно-монтажные работы, услуги;
- Г(Н11 пиду расходов* — статьи калькуляции (для калькулирования ПН)\* и 11 щности продукции и организации аналитического учета) и
- Н'Мгп м1 затрат (для составления проектной сметы затрат и от- р1н по затратам на производство);
- шту возникновения затрат* — бригада, участок, цех, про- и 11111) ГКО.

#### 16.4. ГРУППИРОВКА ИЗДЕРЖЕК ПО СТАТЬЯМ И ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ

На практике в основном используют классификацию затрат с учетом расходов по статьям калькуляции и элементам затрат. И новая калькуляция включает в свой состав одиннадцать статей, и именно:

1. Сырье и материалы (за вычетом отходов).
2. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий.
3. Заработная плата основная производственных рабочих.
4. Заработная плата дополнительная производственных рабочих.
5. Отчисления на социальное страхование с основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих.
6. Расходы на подготовку и освоение производства.
7. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.
8. Цеховые расходы.
9. Общезаводские расходы.
10. Потери от брака.
11. Внепроизводственные расходы.

Первые восемь статей затрат составляют цеховую себестоимость. Цеховая себестоимость плюс общезаводские расходы и потери от брака составляют производственную себестоимость. И\* < одиннадцать статей затрат составляют полную себестоимость продукции.

#### 16.5. МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Существуют следующие основные методы калькулирования себестоимости продукции:

- прямого счета;
- нормативный;
- расчетно-аналитический;
- параметрический.

При **методе прямого счета** себестоимость единицы продукции определяется делением общей суммы издержек на количество и готовленной продукции. Этот метод применяется при изготовлении однородной продукции, но он не предполагает возможное<sup>11</sup> анализа затрат по отдельным статьям калькуляции.

**Нормативный метод** калькулирования себестоимости продукции основан на применении нормативов использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.



*Группно-аналитический метод* наиболее точный и совершенный метод калькулирования себестоимости продукции, так как

он позволяет возможности для всестороннего анализа состояния производства и возможных изменений в нем. Изучается влияние факторов производства на себестоимость продукции, а также на условия ее производства в проектируемом периоде.

*Пирометрический метод* применяется при калькулировании себестоимости однотипных, но разных по качеству изделий. Он позволяет точно определить изменение издержек производства в зависимости от качественных характеристик продукции. По этому методу можно рассчитать дополнительные затраты на улучшение качественных характеристик продукции. Планирование и учет себестоимости в строительной организации осуществляется согласно отраслевым методическим рекомендациям с выделением группы издержек по элементам затрат, что, в свою очередь, позволяет определить материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость, фондоемкость, а также установить влияние научно-технического прогресса на величину затрат.

Но способу отнесения затрат на себестоимость продукции при группировании затраты группируются на прямые и косвенные.

*Прямые затраты* связаны непосредственно с изготовлением индивидуальной продукции (сырье, материалы, заработная плата рабочих и др.).

*Косвенные затраты* связаны с работой цеха, участка или предприятия в целом. Они относятся на себестоимость единицы продукции путем распределения по какому-либо установленному показателю (пропорционально объему производства или затратам). Примером косвенных являются цеховые и общезаводские расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и т.п. В развитых странах с развитой рыночной экономикой на предприятиях и фирмах осуществляется сравнительный анализ издержек производства конкурентов. Это дает возможность проанализировать величину издержек по элементам затрат собственного предприятия в сравнении с конкурентами. На основе этого анализа разрабатываются мероприятия по снижению издержек, а также используются преимущества, позволяющих повысить конкурентоспособность предприятия.

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 8**

Составление калькуляции затрат на производство и реализацию продукции

Исходные данные: Выполнить группировку затрат по калькуляционным статьям и определить цеховые, общезаводские и производственные расходы по следующим данным:

№ п/п	Наименование	Тыс. руб.
1.	Сырье и материалы	22 300
2.	Отходы производства	4300
3.	Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги кооперированных предприятий	42 000
4.	Заработная плата основная производственных рабочих	45 000
5.	Заработная плата дополнительная производственных рабочих	18 000
6.	Отчисления на социальное страхование с заработной платы основной и дополнительной производственных рабочих	25 000
7.	Расходы на подготовку и освоение производства	9000
8.	Амортизация оборудования и транспортных средств	16000
9.	Эксплуатация оборудования и текущий ремонт оборудования и транспортных средств	25 000
10.	Внутризаводские перемещения грузов	10000
11.	Износ малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и приспособлений	12 000
12.	Содержание аппарата управления цеха	4000
13.	Содержание прочего цехового персонала	15 000
14.	Амортизация зданий, сооружений и инвентаря	11 500
15.	Охрана труда	3500
16.	Прочие цеховые расходы	600
17.	Потери от простоев	300
18.	Прочие цеховые непредвиденные расходы	250
19.	Излишки незавершенного производства	700
20.	Расходы на содержание аппарата управления завода	5000
21.	Прочие общезаводские расходы	20000
22.	Налоги, сборы и прочие обязательные отчисления	33 500
23.	Общезаводские производственные расходы	1250
24.	Потери от брака	1000
25.	Расходы на погрузку, разгрузку и транспортировку продукции	25 000
26.	Расходы на тару и упаковку	7000
27.	Другие расходы по сбыту продукции	1000

- («мнение:
- Д) Определяем сумму расходов на содержание и эксплуатацию оборудования (позиции исходных данных = п. 8 + п. 9 + п. 10 + п. 11):  
 $16\ 000 + 25\ 000 + 10\ 000 + 12\ 000 = 63\ 000$  тыс. руб.
- Е) Определяем сумму цеховых расходов (позиции исходных данных = п. 12 + п. 13 + п. 14 + п. 15 + п. 16 + п. 17 + п. 18 + п. 19):  
 $10\ 000 + 15\ 000 + 11\ 500 + 3\ 500 + 600 + 300 + 250 + 700 =$   
 $= 35\ 850$  тыс. руб.
- Ж) Определяем сумму общезаводских расходов (позиции исходных данных = п. 20 + п. 21 + п. 22 + п. 23):  
 $5\ 000 + 20\ 000 + 33\ 500 + 1\ 250 = 59\ 750$  тыс. руб.
- З) Определяем сумму внепроизводственных расходов (позиции исходных данных = п. 25 + п. 26 + п. 27):  
 $25\ 000 + 7\ 000 + 1\ 600 = 33\ 600$  тыс. руб.
- И) Определяем цеховую себестоимость продукции (позиции исходных данных = п. 1 + п. 2 + п. 3 + п. 4 + п. 5 + п. 6 + п. 7 + расходы на содержание и эксплуатацию оборудования + цеховые расходы):  
 $3\ 500 + 4\ 300 + 42\ 000 + 45\ 000 + 18\ 000 + 25\ 000 + 9\ 000 +$   
 $+ 63\ 000 + 35\ 850 = 458\ 550$  тыс. руб.
- Й) Определяем производственную себестоимость продукции (позиции исходных данных = п. 24 + цеховая себестоимость + общезаводские расходы):  
 $3\ 750 + 458\ 550 + 59\ 750 = 522\ 050$  тыс. руб.
- К) Определяем полную себестоимость продукции (производственная себестоимость + внепроизводственные расходы):  
 $522\ 050 + 33\ 600 = 555\ 650$  тыс. руб.

## Глава 17

### СМЕТНАЯ СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА И ВИДЫ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

#### 1. ПОНЯТИЕ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Сметная стоимость строительства предприятий, зданий и сооружений (СМ) – сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектными материалами.

Сметная стоимость является основой для определения размеров инвестиций, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, выплат

за выполненные подрядные строительные-монтажные работы, затраты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройку, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом. На основе сметной документации осуществляется учет и отчетность, хозяйственный расчет и оценка деятельности строительного-монтажного органа и заказчика. Исходя из сметной стоимости, определенная балансовая стоимость вводимых в действие основных фондов и построенным предприятиям, зданиям, сооружениям. Сметная стоимость является основой для расчета технико-экономических показателей проектируемого объекта, обоснования и принятия решения об осуществлении строительства.

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

## 17.2. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ

При составлении смет применяются следующие методы определения стоимости:

- ресурсный;
- базисно-индексный;
- ресурсно-индексный;
- базисно-компенсационный;

на основе банка данных о стоимости ранее построенных аналогичных объектов.

**Ресурсный метод** — определение сметной стоимости заключается в калькулировании ресурсов, необходимых для осуществления строительства, в текущих ценах и тарифах.

**Базисно-индексный метод** — определение сметной стоимости строительства осуществляется за счет использования системы текущих индексов по отношению к стоимости в базисном периоде. Расчет индексов цен на строительную продукцию должен учитывать рыночные изменения цен в связи с инфляцией, изменение спроса и предложения на строительные ресурсы и т.п.

**Ресурсно-индексный метод** — сочетает ресурсный метод с системой индексов на ресурсы, применяемые в строительстве.

*Нишио-компенсационный метод* — включает стоимость работ в цим пом периоде и дополнительные затраты, которые учитывали пмсисние цен и тарифов на используемые в строительстве **рк уром.**

*Метод на основе банка данных о стоимости ранее построенных мШ)! 111. 11чых объектов* состоит в использовании при составлении Мнч ми иных по ранее построенным зданиям и сооружениям.

### 17.3. СТРУКТУРА СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Структура сметной стоимости строительства состоит из следующих элементов:

1) Работы по возведению зданий и сооружений;

2) Монтаж технологического оборудования;

3) Затраты на приобретение основного и вспомогательного технологического оборудования;

4) Прочие затраты, включающие проектно-изыскательские и научные, исследовательские работы, подготовку строительной площадки, содержание дирекции заказчика, подготовку эксплуатационного персонала, кадров и т.п.

Важно отметить, что цементы имеют разные удельные веса. Так, строительные работы в жилищно-гражданском строительстве составляют 90%, а в промышленном — 40—60%; приобретение основного и технологического оборудования в жилищно-гражданском строительстве составляет 5—15%, а в промышленном — 30%; прочие затраты в жилищно-гражданском строительстве составляют 5—10%, а в промышленном — 10—15%.

Важно отметить, что основные затраты формируются на строительные материалы, что требует от исполнителей повышения производительности труда за счет совершенствования технологии производства работ и организации строительства, сокращения сроков строительства и т.п.

Важно отметить, что стоимость строительства по методам расчета и экономическому содержанию, входящая в локальные сметы, состоит из прямых затрат, накладных расходов и сметной прибыли (плановых накоплений).

*Прямые затраты* включают: заработную плату рабочих; стоимость материалов, деталей, конструкций; расходы на эксплуатацию строительных машин и механизмов.

*Заработную плату рабочих* в условиях рыночной экономики определяют в составе договорных цен на

строительную продукцию (работы, услуги). Расчет средств на оплату труда зависит от метода определения сметной стоимости строительства и наличия исходной информации по конкретному строительному предприятию.

*Стоимость материальных ресурсов* определяется с учетом данных о нормативной потребности материалов, изделий и конструкций, а также соответствующей цены на вид материальных ресурсов

*Нормативная потребность в материальных ресурсах* определяется путем расчета ресурсных показателей в локальных сметах и по проектным материалам. Строительные материалы, детали и конструкции разделяются на местные и привозные. К местным материальным ресурсам относятся такие, которые поступают на строительные предприятия, расположенные в районе строительства (кирпич, щебень, гравий, песок, бетонная смесь, раствор бетонные и железобетонные конструкции). К привозным материальным ресурсам могут относиться такие, которые производятся на промышленных предприятиях (металл, цемент, стекло, пиломатериалы, металлоконструкции и т.п.). Стоимость материальных ресурсов определяется с учетом базисных цен по Сборнику сметных цен на материалы, изделия и конструкции (СНиП 4.04-91) и действующим региональным сборникам сметных цен, а в случаях, когда отсутствуют цены — по фактической стоимости материалов, изделий и конструкций с учетом транспортных и заготовительно-складских расходов, на основании полученных от подрядной организации данных

*Расходы на эксплуатацию строительных машин и механизмов* определяются на основе данных о времени использования строительных машин и механизмов, согласно нормативной потребности и цены машино-часа эксплуатации этих машин и механизмов

Нормативная потребность в строительных машинах и механизмах определяется:

- на основе локальной сметы на строящийся объект;
- по данным Проекта организации строительства;
- по данным Проекта производства строительных работ.

Стоимость машино-часа работы строительных машин и механизмов определяется по калькуляции, в которую включается: доплата за использование машин на строительную площадку, амортизация, перемещение их с одного объекта строительства на другой, монтаж и демонтаж, ремонт, заработная плата машинистов и другого обслуживающего персонала, затраты на горюче-смазочные материалы, электроэнергию и др.

Прямые затраты при составлении сметы определяются в зависимости от физического объема строительного-монтажных работ, проектной документации конструкций зданий и сооружений, при

• Мисемых методов технологии производства и организации стро- щ.пых работ, единичных расценок на отдельные виды работ.

**Накладные расходы** предусматриваются для покрытия расходов Ни у крашение и хозяйственное обслуживание строительно-мон- }H+111.1 к работ и обеспечение условий для функционирования про- |м м ,1 строительного производства.

I II состав накладных расходов входят:

**ИД** и н истративно-хозяйственные расходы;

[ расходы на обслуживание работников строительства;

расходы на организацию работ на строительных площадках;

Гр<>ч ие накладные расходы;

пираты, не учитываемые в нормах накладных расходов, но

• Носимые на накладные расходы.

**Административно-хозяйственные расходы** включают:

I Г'исходы на оплату труда административно-хозяйственного н«р| и пала:

работников аппарата управления (руководителей, специалис- фий И служащих);

**линейного** персонала (начальников участков, прорабов, масте- участковых механиков);

рабочих, осуществляющих хозяйственное обслуживание работ- ну ни аппарата управления (телефонистов, операторов ЭВМ, Бинтиков, уборщиц, гардеробщиков и т.п.).

(Счисления на социальные нужды (государственное, соци- ОН ами- п медицинское страхование, пенсионный фонд, государ- н и гшЫЙ фонд занятости населения) от расходов на оплату труда Кш. . . и ков административно-хозяйственного персонала.

I II почтово-телеграфные расходы, расходы на содержание и рншмуатацию ЭВМ, типографские работы, расходы на содержа- зданий, сооружений, помещений, занимае- мы >1 п используемых административно-хозяйственным персона- лом, плата за землю.

'I Рнсходы на проведение всех видов ремонта основных фон- ам», используемых административно-хозяйственным персоналом.

' Расходы на служебные командировки, связанные с произ- Цц| I псиной деятельностью административно-хозяйственного пер- ины а а. представительские расходы, связанные с коммерческой ИИ и И1 на юстью предприятия, оплата консультационных, информа- ции н И1 ы ч и аудиторских услуг.

**УН**кды на обслуживание работников строительства включают:

I Iп граты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров.

) ()1 счисления на социальные нужды от расходов на оплату I||уап рабочих.

3. Расходы по обеспечению санитарно-гигиенических и бытовых условий.

4. Расходы на охрану труда и технику безопасности, куда входит стоимость бесплатно выдаваемых нейтрализующих веществ и жиров, молока и т.п.;

затраты, связанные с приобретением аптечек и медикаментов; затраты на обучение рабочих безопасным методам работы и снабжение кабинетов по технике безопасности;

прочие расходы, предусмотренные номенклатурой мероприятий по охране труда и техники безопасности.

**Расходы на организацию работ на строительных площадках** включают:

1. Износ и расходы по ремонту малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и производственного инвентаря, истощаемых в производстве строительного-монтажных работ и не относящихся к основным фондам.

2. Содержание пожарной и сторожевой охраны.

3. Расходы по нормативным работам (оргтехстрой, нормативно-исследовательским станциям).

4. Расходы, связанные с изобретательством и рационализаторскими предложениями.

5. Расходы по геодезическим работам, осуществляемым при производстве строительного-монтажных работ.

6. Расходы по проектированию производства работ.

7. Расходы на содержание производственных лабораторий.

8. Расходы по благоустройству и содержанию строительных площадок.

**Прочие накладные расходы** включают:

1. Платежи по обязательному страхованию.

2. Амортизацию по нематериальным активам.

3. Платежи по кредитам банков.

4. Расходы, связанные с рекламой.

**Затраты, не учитываемые в нормах накладных расходов, но относимые на накладные расходы**, включают:

1. Пособия в связи с потерей трудоспособности из-за производственных травм.

2. Налоги, сборы и платежи, другие обязательные отчисления производимые в соответствии с законодательством.

3. Отчисления в резерв на возведение временных зданий и сооружений.

4. Расходы, возмещаемые заказчиком за счет прочих затрат, относящихся к деятельности подрядчика.

При составлении сметной документации рекомендуется учитывать и накладывать приблизительные размеры накладных расходов, и тащ

(Сти от вида строительства, в процентах от фонда оплаты труда  
•Пмчич строителей и механизаторов. Для промышленного стро-  
№дчы та устанавливается 112%, для жилищно-гражданского —  
||Н"|, для крупнопанельного домостроения — 180% и т.п.

Решение по исчислению накладных расходов принимается при  
Нщкнишний сметы заказчиком и подрядчиком.

#### 17.4. СМЕТНАЯ ПРИБЫЛЬ

(начиная прибыль (плановые накопления) — это средства для  
10 м | п11 пи расходов строительных организаций, не проходящих по  
Ний.им прямым затратам и накладным расходам, а именно: плата за  
м и н п. банка; затраты на развитие производства, модернизацию  
•реконструкцию основных фондов; частичное пополнение соб-  
Вйшших оборотных средств; затраты на уплату налога на прибыль;  
•при п>1 на материальное стимулирование работников; затраты на  
В)й шипе материальной помощи; затраты на развитие социальной  
В(>ры, содержание объектов и учреждений здравоохранения,  
наш уры, спорта, детских лагерей отдыха, жилищного фонда и  
Цру ич (Гу)сктов непромышленного назначения; расходы на орга-  
||и нппо помощи и бесплатных услуг учебным заведениям и др.

И И и пиеотраслевой норматив сметной прибыли составляет 65% к  
•Мишине средств на оплату труда рабочих-строителей и механи-  
широп или 8% от общей суммы сметной стоимости строитель-  
н и I И I ех случаях, когда условия производства работ отличаются  
|) щ принятых в усредненных нормативах, а прибыль не покры-  
Йе расхвды строительной организации, не проходящих по  
•и I |.нм прямым затратам и накладным расходам, по согласованию с  
||| щиком, рекомендуется разрабатывать индивидуальный нор-  
•йшв сметной прибыли.

#### 17.5. СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ

! ми расчета сметной стоимости строительства существует си-  
|01 11 ценообразования и сметного нормирования.

• » *Меткое нормирование* — это система технических, организаци-  
рщыч п жонимических методов определения затрат времени,  
туоим х и материально-технических ресурсов на производство  
ррпщещ.по-монтажных работ с целью разработки и обоснования  
Вцтных норм и нормативов.

( *нел/иной нормой* называют совокупность затрат труда работни-  
•IM » проительства, времени работы строительных машин и ме-

ханизмов, строительных материалов, изделий и конструкций и определенный измеритель строительно-монтажных и других работ.

**Сметным нормативом** называется сборник сметных норм и цен, содержащий требования по выполнению строительно-монтажных работ. Сметные нормы являются первичным нормативным документом и необходимы для разработки единичных сметных стоимостей — единичных расценок.

**Единичные расценки** — это сметный норматив, устанавливающий размер прямых затрат (без учета накладных расходов и сметной прибыли) в денежном выражении на единицу конструктивного элемента или вида строительных работ.

В связи с тем, что ч. 4 СНиП включает поэлементные затраты на строительные работы, эти затраты называются элементными сметными нормами (ЭСН). Элементные сметные нормы применяются для составления единичных расценок, укрупненных сметных норм и определения потребности в ресурсах на строительстве зданий и сооружений.

Сметные нормативы подразделяются на федеральные, ведомственные (отраслевые), региональные (местные) и нормативную базу пользователя.

Определение сметной стоимости по единичным расценкам требует больших затрат труда инженеров-сметчиков. Поэтому, для упрощения сметных расчетов на ранних стадиях проектирования, разработаны сметные нормы (УСН) на укрупненные измерители и типовое здание и сооружение в целом, один километр трубопровода, один километр автомобильной дороги и т.п. С введением в практику укрупненных сметных норм на отдельные виды работ значительно упрощается процесс составления сметной документации, а также взаиморасчеты между заказчиком и подрядчиком за выполненные строительные работы.

## 17.6. СМЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Смета является обязательным элементом рабочей документации строящегося объекта. В сметную документацию входят:

- локальные сметы;
- локальные сметные расчеты;
- объектные сметы;
- объектные сметные расчеты;
- сметные расчеты на отдельные виды затрат;
- сводные сметные расчеты;
- сводка затрат.

**Щт альные сметы** являются первичными сметными документами. Составляются на отдельные виды работ и затрат на основе нормативных объемов работ, конструктивных чертежей элементов конструкций и сооружений, принятых методов производства работ, сметных нормативов; сметы делятся на общестроительные работы; специальные работы; внутренние санитарно-технические работы; монтажные работы. **Локальные сметные расчеты** составляются в тех случаях, когда объемы работ и величина затрат подлежат уточнению и в процессе строительства.

**Щт альные сметы** включают в свой состав данные из локальных смет на объект в целом и являются основой договорной цены. **Локальные сметные расчеты** составляются на строительство каждого отдельного здания и сооружения, включают данные из локальных смет и локальных сметных расчетов и подлежат уточнению на основе рабочей документации.

## 17.7. СМЕТНЫЕ РАСЧЕТЫ

**Щт альные сметные расчеты на отдельные виды затрат** составляются в соответствии с нормативными сметными нормативами (например, компенсационными в связи с изъятием земель под застройку) затрат.

**Щт альные сметные расчеты** стоимости строительства предприятий и сооружений составляются на основе объектных смет, сметных расчетов и сметных расчетов на отдельные виды затрат. Сводный сметный расчет стоимости строительства служит основанием для определения лимита капитальных вложений и открытия финансирования строительства. При этом сметный расчет является в текущем уровне цен.

**Щт альный сметный расчет стоимости строительства предприятий и сооружений состоит из следующих глав:**

1. Подготовка территории строительства».

2. Основные объекты строительства».

3. Объекты подсобного и обслуживающего назначения».

4. Объекты энергетического хозяйства».

5. Объекты транспортного хозяйства и связи».

6. Трубопроводные сети и сооружения водоснабжения, канализации, вентиляции и газоснабжения».

7. Благоустройство и озеленение территории».

8. Временные здания и сооружения».

9. Прочие работы и затраты».

10. Содержание дирекции (технического надзора) строящегося предприятия».

11. Подготовка эксплуатационных кадров».

12. «Проектные и изыскательские работы, авторский надзор\*  
Распределение объектов, работ и затрат внутри глав производится согласно сложившейся номенклатуре сводного сметного расчета стоимости строительства. К сводному сметному расчету прилагается пояснительная записка, в которой приводятся:  
ссылка на территорию, где ведется строительство;  
уровень сметных цен, в которых составлен расчет;  
перечень каталогов сметных нормативов, принятых для составления смет на строительство объектов;  
наименование генеральной подрядной организации;  
особенности определения сметной стоимости строителей и работ для данной стройки;  
особенности определения сметной стоимости оборудования и его монтажа для данной стройки.

#### 17.8. СВОДКА ЗАТРАТ

*Сводка затрат* — это сметный документ, определяющий стоимость строительства предприятий, зданий и сооружений в случаях, когда одновременно с объектами производственного назначения составляется проектно-сметная документация на объекты жилищно-гражданского назначения или строительной индустрии, предназначенных для нужд возведения данного сооружения. Таким образом, сводка затрат может объединять несколько сводимых сметных расчетов.

Определение стоимости строительной продукции осуществляется заказчиком и подрядчиком в процессе заключения договора подряда на строительство предприятий, зданий и сооружений. На основании совместного решения оформляется протокол согласования договорной цены на строительную продукцию, являющийся и составной частью договора подряда. Договорные цены могут быть открытыми, т.е. уточняемыми в ходе строительства, или окончательными. Порядок и сроки приемки выполненных работ, расчетов за них в процессе строительства, оговариваются в договоре подряда. Расчеты за выполненные строительные и монтажные работы могут осуществляться по конструктивным элементам, по щедельным, оговоренным договором этапам, или после завершения всех работ по договору, в том числе и «под ключ».

#### 17.9. СМЕТНАЯ, ПЛАНОВАЯ И ФАКТИЧЕСКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ

В строительстве используются показатели сметной, плановой и фактической себестоимости строительного-монтажных работ

(начиная себестоимость) строительно-монтажных работ определяется проектной организацией по нормам и текущим ценам на момент расчета. Сметная себестоимость является основным понятием, по которому налоговая инспекция контролирует приемлемость договора подряда строительной организации, и является основой для расчета плановой себестоимости СМР.

**Исходная себестоимость** строительно-монтажных работ представляет собой прогноз величины затрат конкретной строительной организации на выполнение определенного комплекса СМР. Минимирование себестоимости СМР осуществляется строительными организациями самостоятельно, учитывая конкретные условия выполнения работ.

Исходная себестоимость СМР должна быть меньше сметной за счет применения более дешевых строительных материалов, прогрессивных строительных конструкций и изделий, а также более совершенной техники, усовершенствованной технологии и т.п.

**Фактическая себестоимость** строительно-монтажных работ — сумма затрат, производимых конкретной строительной организацией в ходе выполнения заданного комплекса работ в сложившихся условиях производства.

Фактическая себестоимость строительно-монтажных работ позволяет провести анализ затрат для выявления резервов производства, а также определить фактические финансовые результаты деятельности строительной организации и ее подразделений.

#### **17.10. ВАЖНЕЙШИЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО**

Одной из основных целей любой строительной организации является получение прибыли за счет оптимизации объемов производства, а также за счет снижения издержек производства.

Снижение затрат достигается путем экономии всех видов ресурсов, потребляемых в производстве и при проведении строительно-монтажных работ.

Важнейшую долю (до 20%) в структуре затрат занимает оплата труда. Следовательно, снижение трудоемкости СМР, рост производительности труда и сокращение численности административно-управленческого персонала — одна из актуальных задач снижения затрат производства. Это можно осуществить за счет совершенствования производства, разработки и применения прогрессивных, высокопроизводительных технологий (например, увеличения производительности строительства), замены и модернизации устаревших

строительных машин и механизмов, их более эффективное использование!

Важнейшее значение для повышения производительности имеет улучшение его организации: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и т.п.

Материальные ресурсы занимают более 60% в структуре затрат на строительство. Таким образом, экономия этих ресурсов и рациональное использование имеет большое значение. Это достигается за счет ресурсосберегающих технологий, рационального снабжения и хранения материальных ресурсов. Необходимо осуществлять входной контроль за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, конструкций и изделий.

Снижение затрат на строительство и производство может осуществляться за счет оптимизации величины партии закупок материалов, особенно в условиях инфляции или сезонности работ; реорганизации управления строительным производством; выбора рациональных темпов и сроков строительства; оптимизации номенклатуры выпуска продукции и типов работ; диверсификации производства; применения эффективного маркетинга; сокращения накладных расходов; сокращения отходов и потерь; ликвидации брака; оптимизации применения факторов производства и т.п.

### **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ № 9** **Составление локального сметного расчета**

#### **Исходные данные:**

На строительном объекте средней школы № 48 г. Н.Новгород производятся общестроительные работы, а именно кладка внешних — 8 куб. м; армирование кирпичной кладки стен — 0,1 м<sup>3</sup>; оштукатуривание поверхностей — 60 кв.м; вывоз мусора — 25 куб. м.

Используя федеральные единичные расценки на строительные работы, произвести локальный сметный расчет. При этом накладные расходы составляют 122% от ФОТ кладки стен и 105% от ФОТ оштукатуривания поверхностей стен. В свою очередь, смешанная прибыль составляет 65% от ФОТ кладки стен и 55% от ФОТ оштукатуривания поверхностей стен. Повышающий коэффициент в ценах 2004 года составляет 2,86, а НДС — 18%.

**Решение:** (представлено таблицей).

№ п/п	Код	Наименование работ	Единица измерения	№	б				1			
					Всего	8 Ф			Всего	В том числе		
						Осн. 3/п	1	8		ВС	Эк. Маш.	3/п Мех.
<b>Раздел 1. Общестроительные работы</b>												
3	ФР08-02-001-1	Кладка стен наружных простых при высоте этажа до 4 м из кирпича керамического одинарного	м <sup>2</sup>	8	890,83	44,87	34,56	4,23	7126,64	358,96	276,48	33,84
4	ФЕР07-01-044-1 пр.	элементы стен	м <sup>2</sup> элем-тов	0,21	10 973,66	1735,7	222	22	2304,47	364,5	0 88	2,38
8	ФЕР15-02-016-5	Оштукатуривание поверхн. цементным раствором по камню и бетону стен	100 м <sup>2</sup> поверхности	0 5	2906,19	1346,34	103,19	68,14	1743,71	807,8	61,91	40,88
9	ФЕР08-05-001-1 пр.	Погрузка мусора вручную в автотранспортные средства с выгрузкой	100 м <sup>3</sup> мусора	0,25	4302,92	606,92	3696	444,36	1075,73	151,73	22	111,09
<b>Итого прямые затраты по смете</b>									112 250,55	1682,99	1365,71	188,19
<b>ИТОГО</b>									112 250,55	1682,99	1365,71	188,19
<b>Итого материалы</b>									9201,85			
<b>Итого маш. и мех-мы</b>									1365,71		85	
<b>Итого ФОТ</b>									0 8	1682,99		88,0
<b>Итого накладные расходы</b>									1370,33			
<b>Итого сметная стоимость (от 392,80)</b>									1 479,22			
<b>Итого сметная прибыль (от 848,68)</b>									1 891,11			
<b>Сметная прибыль</b>									722,09			
<b>Итого сметная стоимость (от 392,80)</b>									255,32			

## Контрольные вопросы

1. Что такое издержки производства?
2. Какие виды издержек вы знаете?
3. Как определяются переменные издержки?
4. Из каких статей состоят постоянные издержки?
5. Как определяется маржинальный доход?
6. Как определить точку безубыточности?
7. Какие показатели включают в себестоимость продукции<sup>1</sup>?
8. Какие виды калькулирования затрат вы знаете?
9. В чем отличие цеховой и производственной себестоимости ШЦ?
10. Структура сметной себестоимости. .
11. Методы определения сметной стоимости.
12. Как определяются накладные расходы в строительстве ' ?
13. Как определяется сметная прибыль в строительстве?
14. Что такое сметное нормирование?
15. Функция сметной документации.
16. Значение и роль локальной сметы.
17. В чем отличие плановой и фактической себестоимости пр» ительно-монтажных работ?
18. Назовите пути снижения затрат на производство.

## Литература

1. Экономика организаций (предприятий): Учебник/Пол I" проф. В.Я. Горфинкеля и проф. В.А. Швандара. — М.: Юти и 2003.
2. Экономика строительства: Учебник / Под общ. редакши И.С. Степанова. — М.: Юрайт-Издат, 2003.
3. Экономика строительства: Учеб. пособие / Е.А. Толмп'Н Й Б.Е. Монахов. — М.: Юриспруденция, 2003.
4. Чистов Л. Экономика строительства. СПб.: Питер, 2001
5. Определение стоимости строительной продукции. М, Книга-сервис, 2003.

***В результате изучения раздела студент должен:  
иметь представление о затратах, включаемых в издержки при  
изводства, особенности отраслевой структуры себестоимости ШЦ  
дукции;***

***знать виды себестоимости продукции;  
уметь составлять калькуляцию и смету затрат.***

## Раздел 6 ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

### Глава 18 ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

#### 18.1. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждая строительная организация является элементом экономической системы. Такие взаимоотношения с другими субъектами экономической системы. Такие взаимоотношения составляют сущность финансов предприятия. Следовательно, **финансы предприятия** представляют собой денежные отношения, возникающие в процессе его функционирования и связанные с использованием его финансовых ресурсов.

Финансы можно различать по следующим видам:

1. Финансы с партнерами по бизнесу, связанные с поставками материалов, строительных конструкций и изделий, топлива и других материальных ресурсов, транспортировкой грузов на строительство, обеспечением работы строительных машин, механизмов и т.п.;

2. Финансы с заказчиками строительства, с потребителями товаров и услуг в соответствии с заключенными договорами;

3. Финансы с государством при уплате налогов и других взносов в бюджет и внебюджетные фонды;

4. Финансы с заказчиками строительства и потребителями товаров и услуг, а также с поставщиками материальных ресурсов и исполнителями оказания услуг по взысканию и уплате штрафов за нарушение договорных обязательств;

5. Финансы с банковской системой по расчетам за соответствующие услуги, при получении и погашении кредитов, при проведении расчетных операций с поставщиками и заказчиками, а также по операциям: поручения, залогу и другим банковским операциям; договорам со страховыми компаниями по страхованию производственных и финансовых рисков;

6. Финансы с работниками предприятия по выплате заработной платы и других видов доходов;

отношения с акционерами по выплате дивидендов;  
 отношения с учредителями по формированию уставного капитала и распределению дохода;  
 отношения с дочерними предприятиями, филиалами, участками, бригадами по поводу финансирования расходов и участия в распределении прибыли предприятия;  
 отношения с товарно-сырьевыми и фондовыми биржами и операциям с производственными и финансовыми активами,  
 отношения с инвестиционными компаниями, фондами по осуществлению финансовых инвестиций.

Отличительная особенность финансов предприятия в том, что они

А) Выражены в денежной форме и характеризуются движением денежных средств;

Б) Носят двусторонний характер и являются результатом взаимодействия предприятия с другими субъектами экономической системы;

В) В процессе движения денежных средств, формируют фонды предприятия.

## 18.2. ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансы предприятия выполняют следующие функции:

- формирование денежных фондов (доходы);
- использование денежных фондов (расходы);
- финансовое планирование;
- контроль за формированием и использованием денежных средств;
- стимулирование хозяйственной деятельности за счет эффективного использования финансовых ресурсов.

Для того, чтобы осуществлять подобные отношения, предприятие должно обладать финансовыми ресурсами.

## 18.3. СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ

**Финансовые ресурсы** — это совокупность денежных средств, формируемых при образовании предприятия, поступающих из источников финансирования и от реализации выделенного имущества, которые служат для выполнения финансовых обязательств и покрытия затрат по обеспечению строительных работ и экономическому развитию предприятия. Финансовые ресурсы имеют различные источники, которые делятся на внутренние и внешние.

Внутренние источники образуются за счет собственных и приравненных к ним средств и являются результатом хозяйственной деятельности предприятия. Внешние — от поступления ресурсов на предприятии и на рынке, за счет мобилизации на финансовом рынке и в порядке перераспределения.

Остаток финансовых ресурсов предприятия включает:

1. Внутренние источники:

1.1. Образуемые за счет собственных средств:

Прибыль от основной деятельности (СМР, реализация товаров и услуг и т.п.);

прибыль от выполнения научно-исследовательских работ и специальных целевых доходов;

штрафы, пени, возмещение ущерба (штрафы, пени, возмещение ущерба и т.п.).

1.1.1. Образуемые за счет средств приравненных к собственным: амортизационные отчисления;

выручка от реализации вышедшего имущества;

активные пассивы (задолженность по зарплате, субподрядчикам, поставщикам и т.п.);

накопление нераспределенной прибыли;

неуплаченные поступления (плата за содержание детей и т.п.);

резервный фонд;

паевые и иные взносы членов трудового коллектива;

другие виды поступлений.

1.2. Внешние источники.

1.2.1. Мобилизуемые на финансовом рынке:

• средства от продажи собственных ценных бумаг (акций, облигаций и др.);

Кредитные инвестиции,

1.2.2. Уступающие в порядке перераспределения:

1.2.2.1. Страховые возмещения по рискам;

1.2.2.2. Реализация страховых полисов и залоговых свидетельств;

финансовые ресурсы, формируемые на паевых началах (долевое участие в текущей и инвестиционной деятельности);

дивиденды, проценты по ценным бумагам других эмитентов;

финансовые ресурсы, поступающие от концернов, ассоциаций, филиалов и других структур;

Пожертвования, ассигнования, субсидии, субвенции;

Другие виды ресурсов.

1.3. Источники финансирования. Среди внутренних источников финансовыми ресурсами являются прибыль и амортизационные отчисления, которые являются необходимым условием роста производства и улучшения условий жизни работников предприятия.

Внешние источники финансовых ресурсов стали более и к I и но применяться в условиях рыночной экономики. Так, ресущ мобилизуемые на финансовом рынке, образуются за счет дет ных средств, полученных от продажи собственных акций, оПн гаций и других ценных бумаг, а также заемных средств (крат к • рочные и долгосрочные кредиты банка, облигационные ш!Пм векселя). Эти средства передаются предприятию на условиях П1 ни ности и возвратности.

Широкое распространение в строительстве получили реш нальные и муниципальные жилищные займы. Объединении' единое целое, инструменты жилищного займа и ипотечного к| дитования позволят обеспечить приток инвестиций в жил ниш строительство, что поможет решить проблемы обеспечения >ин| ем, а также будет способствовать развитию строительной отрае I

В составе финансовых ресурсов, поступающих в порядке и рераспределения, в условиях рыночных преобразований рост и ской экономики значительную роль стали играть новые источи ки денежных средств в виде паевых, долевых и иных взносов редителей, доходов по ценным бумагам, эмитируемым дру| н предприятиями, а также возмещения по страховым рискам I |> ме этого, существует бюджетная помощь государства — субвенн и субсидии. **Субвенция** — это бюджетные средства, представ имые предприятию на безвозмездной и безвозвратной основ» определенные целевые расходы. **Субсидия** — это бюджетные»р ства, представляемые предприятию на условиях долевого фина сирования целевых расходов. Данные средства являются «ни I собственного капитала организации. В процессе движения ерем» предприятия образуются следующие денежные фонды: устами капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонд нш и ления, фонд потребления и валютный фонд.

**Уставный капитал.** Формируется в момент организации ни приятия путем внесения вкладов учредителями в виде денег, т ных бумаг, имущества, интеллектуальной собственности. П1 ( тавного формируются основной и оборотный капиталы, ко гор идут на приобретение основных и оборотных средств.

**Добавочный капитал** — это денежный фонд собственеиш средств предприятия, поступающий в течение года за счет ир роста стоимости основных фондов (результат переоценки); дом от продажи акций сверх их номинальной стоимости (эмип по|| ный доход); безвозмездно полученные денежные и материи мы и. ценности на производственные цели. Добавочный капитал и» пользуется предприятием для увеличения уставного капит ана и I погашения убытков.

**Вчинный капитал** — это денежный фонд предприятия, который формируется в размере, определенном уставом (не менее 15% уставного капитала), за счет прибыли предприятия. Используется для покрытия убытков предприятия, а также выплаты дивидендов при отсутствии необходимой прибыли.

**Финансовый фонд накопления** — это денежный фонд предприятия, который формируется из прибыли и используется для увеличения оборотных средств, финансирования капитальных вложений, что способствует развитию и имению уставного капитала.

**Фонд потребления** — это денежный фонд предприятия, который формируется из прибыли и используется для удовлетворения материальных потребностей работников, финансирования объектов производственной сферы, выплаты компенсаций.

**Наличный фонд** — это денежный фонд, который образуется от реализации продукции или за счет покупки валюты на валютном рынке для покупки импортного оборудования, сырья и материалов.

Для того, чтобы эффективно использовать денежные фонды и повысить их ресурсы, надо оптимизировать работу финансового менеджмента,

**Финансовый механизм** — это система воздействия на финансовый менеджмент за счет финансовых рычагов, с помощью финансовых методов и заключающийся в организации, планировании и кодировании использования денежных ресурсов. Элементами механизма являются: финансовые отношения, финансовые рычаги, финансовые методы, правовое и информационное обеспечение.

**Финансовые отношения** представляют собой объект управления, который формируется в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия и отражают денежные потоки, связанные с инвестициями, кредитованием, налогообложением и т.п.

**Финансовые рычаги** — это инструменты воздействия на деятельность предприятия, включающие ряд экономических показателей, таких как прибыль, доход, дивиденды, цена, амортизация и т.п.

**Финансовые методы** — это способы воздействия на систему: финансирование, финансовое планирование, финансовый учет, контроль, регулирование, кредитование, налогообложение, управление. Финансовые методы составляют основу финансового менеджмента.

**Финансовое обеспечение** заключается в создании законодательной базы регулирования расчетно-денежных отношений, налогообложения, рынка ценных бумаг и т.п., а также в выработке законодательных основ порядка составления финансовой отчетности.

*Информационное обеспечение* заключается в предоставлении информации, необходимой для принятия управленческих решений. Эта информация содержится в бухгалтерской отчетности и документах анализа хозяйственной деятельности, финансово-состояния предприятия, а также во внешних источниках финансового характера (биржевая, банковская и т.п. информация).

## Глава 19 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНИЗАЦИИ С РАЗЛИЧНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУТАМИ

### 19.1. ВЗАИМООТНОШЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ С БАНКАМИ

Строительные предприятия не всегда имеют возможность покрыть свои потребности в денежных средствах за счет собственных источников. Процесс строительства довольно продолжителен и может составлять несколько лет. Это означает, что финансирование таких объектов требует достаточно больших денежных средств. Нарастание объемов незавершенного строительства ведет к появлению проблем формирования оборотных средств. Их отсутствие вынуждает строительную организацию сокращать объемы строительно-монтажных работ или решать проблему некоего оборотных средств путем привлечения кредитов. Кроме того использование заемных источников финансирования связано с особенностями движения денежных потоков, так как время поступления платежей, за произведенные строительно-монтажные работы, может не совпадать со сроками погашения обязательств предприятия. Также потребность в источниках финансирования может возникнуть в связи с инфляцией и при увеличении объемов производства. Заемные средства являются платным источником финансирования и могут быть приобретены на депозитном рынке, который состоит из кредитного и рынка ценных бумаг.

### 19.2. КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С БАНКАМИ

Кредитный рынок осуществляет движение ссудного капитала по тем направлениям, которые включают в свой состав перспективные и быстрорастущие отрасли экономики. К таким отраслям можно отнести и строительство. Выделяют следующие виды кредита: коммерческий кредит; предоплата; необеспеченный

Ш#м, кредитная линия; ссуды, выдаваемые под залог (ипотечный ломбардный кредит); дисконтный кредит; акцептный кредит; НвНтпМпый кредит (аваль); аккредитив; автоматически возобновляемый кредит; кредит с платежом в рассрочку; ссуда обществу || и 11 участников; факторинг; лизинг и т.д.

**Коммерческий кредит** предоставляется, как правило, поставщиками и сырья и материалов. Поставщики предоставляют материальные ресурсы и назначают получателю срок платежа, обеспечивая сохранение права на получение этих денег через оговорку о сохранении права до полной оплаты в соглашении. Особой формой коммерческого кредита является кредит «по цепи», предоставляемый, например, заводом железобетонных конструкций строительным организациям. Преимущество этого вида кредита в том, что поставщики материальных ресурсов заинтересованы в установлении тесных связей со строительными организациями.

**Предоплата** (авансовый платеж заказчика). Оплата частично производится до приемки строительного объекта, при монтаже его части. Предоплата позволяет снизить потребности в оборотных средствах и объем предварительного финансирования, частично освобождает строительную организацию от риска того, что заказчик не примет строительный объект. В то же время при предоплате для заказчика может возникнуть риск того, что строительная организация не возведет или нарушит сроки строительства объекта. В этом случае заказчик может потребовать с подрядчика уплаты договорной неустойки.

**Необеспеченный заем.** Краткосрочные необеспеченные займы (без залога) берутся строительными организациями, которые располагают высокой кредитоспособностью. Одна из причин использования необеспеченных займов — сезонные дефициты денежных средств и необходимость накопления товарно-материальных запасов. Недостаток этого вида кредита — более высокая процентная ставка, так как он не обеспечивается имуществом залога и требует единовременной выплаты крупной суммы.

**Кредитная линия.** Банк выдает строительной организации оптимальную сумму до достижения определенной величины кредита на повзгорающейся основе, как правило, на срок до одного года. Целью является то, что у банка есть свободные средства. Цель кредитной линии заключается в ускорении процедуры займа денег, а также в облегчении использования заемных средств в нужное время и определенное время, когда предприятие осуществляет строительство объекта в течение длительного времени. Недостатки кредитной линии состоят в том, что необходимо предоставлять

имущественный залог и дополнительную финансовую информацию для банка-кредитора.

**Ссуды, выдаваемые под залог** (ипотечный или ломбардный кредит). Обычно под залог выставляется недвижимость, но для ломбардного кредита залогом является движимое имущество, то и имеющее хождение на рынке. К движимому имуществу относятся: ценные бумаги, товарно-материальные запасы и платежи и требования. Преимуществом данного вида финансирования является более низкий процент за получение кредита.

**Депозитный кредит.** Поставщик, имеющий требования к потребителю, может оформить их в виде векселя. Вексель может быть принят банком к учету с дисконтом: Банк записывает к своему требованию, уменьшенную на величину процентов за оставшееся до истечения его срока время (дисконт), на счет поставщика, таким образом, выдает кредит представляющему ему векселем поставщику.

**Акцептный кредит** имеет место, когда банк гарантирует оплату по переводному векселю клиента (трассанта), а клиент обязуется предоставить банку сумму векселя до истечения срока, к которому он выписан. Клиент может использовать признанный банком вексель, чтобы дисконтировать его или передать носителю. Банк предоставляет не деньги, а кредит доверия. За оформление переводного векселя банк получает комиссионный процент. Переводной вексель, защищенный гарантией банка, может быть использован в качестве оборотного средства. Акцептный кредит используется в том случае, когда договаривающиеся стороны не могут точно оценить кредитоспособность друг друга.

**Гарантийный кредит** (аваль) возникает при поручительстве банка гарантии банка отвечать по обязательствам клиента по отношению к третьему лицу.

Как и при акцептном кредите, здесь исполнение договора поставки товара или выполнения работ также гарантируется банком.

**Аккредитив** — документ, выпущенный банком и гарантирующий определенную сумму оплаты клиентом в течение указанного периода. Платеж может быть выполнен по представлению номинанта производственной отгрузки товаров или после соблюдения других условий. Преимуществом такого вида финансирования являются: не требуются авансовые выплаты за отгруженные товары. Аккредитив также позволяет ускорить сроки оплаты поставщику за отгруженную продукцию.

**Автоматически возобновляемый кредит** — это соглашение о предоставлении ссуды на определенную сумму и течение соответствующего периода. Когда ссуда выплачена заемщиком, предоставляется новая ссуда на определенную сумму и течение соответствующего периода. Когда ссуда выплачена и\*

«мш.н- средства в объеме, равном выплаченной сумме, снова  
Мн уГ шмствовать на условиях того же соглашения.

**кредит с платежом в рассрочку** осуществляется путем ежеме-  
МЯЧньч выплат процентов и основной суммы кредита. Когда сум-  
Бм Г гумм достигает оговоренного предела, предприятие может  
м|Нуши. возможность повторного финансирования по более низ-  
Ня процентной ставке. Преимущества этого вида ссуды в том, что  
§)н мни нтствует сезонным финансовым потребностям предпри-

(еу<)а обществу от его участников. В мировой практике суще-  
инуим примеры, когда акционеры выступают не только в роли  
РШ< Г пенников, но и кредиторов, тем самым получая дополнитель-  
на Доход в виде процентов за кредит. За счет этого у акционер-  
По о|и|ества возникает возможность улучшить свои финансовые  
Бэитсли и повысить конкурентоспособность на рынке.

### 19.3. ФАКТОРИНГ

**Факторинг** — это вид финансовых услуг предоставляемых бан-  
имп < уть услуг состоит в том, что банк приобретает у клиента  
|Пн| на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиен-  
Ж Г |е|ювания к их должникам, то есть возвращает от 70 до 90%  
^Ни. до наступления срока их оплаты должником. Остальная  
п., (а вычетом процентов, возвращается клиентом после пога-  
и нпа должником всего долга. В результате клиент банка полу-  
• Г возможность быстрее возратить долги, за что он выплачи-  
Ца Папку определенный процент.

### 19.4. ЛИЗИНГ

Г^ **Ни шиг** представляет собой особую форму финансирования в  
ип " аоагосрочной аренды машин, оборудования, транспортных  
Д^гщ, сооружений производственного назначения, предусмат-  
пая возможность их последующего выкупа арендатором.  
• рй ннееш>т лизинг оперативный и финансовый. При оперативном  
Ц ш ш е компания (лизингодатель) берет на себя обязанности по  
рИИ'ич кому обслуживанию и ремонту объекта сделки и несет за  
Н||н ионную ответственность. Финансовый лизинг применяется  
К|1 на. к|>да лизинговая компания просто финансирует приобре-  
Крпне необходимого оборудования. При этом лизингополучатель  
•М>1 КСС расходы по техническому обслуживаьтю и ремонту арен-  
« НИ\*.....а'о имущества.

## 19.5. ВИДЫ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Связь строительной организации с банками по получению денежных средств в виде ссуд на этом не заканчивается. Современный банк может оказывать до 300 видов соответствующих услуг своим клиентам. Кроме активных операций (выдача ссуд) банк осуществляет и пассивные операции, т.е. хранит вклады и т.д. Вклады или депозиты бывают двух видов: срочные, т.е. имеющие срок, которые не могут быть востребованы в течение срока (например, в течение года); до востребования, или текущие счета, то есть такие, которые могут быть выданы в любое время. Денежные средства вкладчиков текущих счетов находятся в обороте. Строительная организация, будучи клиентом банка, может производить расчеты с поставщиками с текущего счета, куда поступают денежные средства за выполненные строительные работы или за реализованную продукцию. По до востребования банк не начисляет процента, а компенсирует бесплатно или льготным финансовым сервисом (перечисление средств со счета на счет, переводы, предоставление чековой книжки и т.п.).

Наряду с активными и пассивными операциями банк осуществляет расчетные операции. Их основой является безналичный платежный оборот, в котором движение денег происходит в процессе перечисления по счетам банков и зачеты взаимных требований.

Банки оказывают клиентам многочисленные услуги: предоставляют сейфы для хранения ценностей или деловых бумаг; осуществляют инкассацию; оказывают консалтинговые услуги по составлению бизнес-планов, налоговому законодательству; осуществляют трастинговые (доверительные) операции по управлению имуществом, денежными средствами, ценными бумагами, ценными фондами и другими активами своих клиентов; помогают акционерным обществам реализовывать вновь выпускаемые ценные бумаги и т.п.

При создании финансово-промышленных групп (ФПГ), в которые нередко входят и строительные организации, банк является финансовым центром и играет ведущую роль в привлечении промышленного и финансового капитала.

## 19.6. ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Привлечение капитала для долгосрочного финансирования строительной организации возможно не только за счет кредитных операций, но и за счет продажи долговых обязательств в виде облигаций.

**ЩШлигация** — это долгосрочный кредит, разделенный на доли ^Шрме ценных бумаг, приносящих твердый процент и имеющих ^ндепс на бирже. Существует несколько видов облигаций:

**Щ^Ш.'ации государственные** — облигации, эмитентом которых Н^стси государство;

**ЩцПи.чиции муниципальные** — облигации, выпускаемые городски- Н, местными властями, в виде займа под муниципальную соб- Нрмшость;

**т. ации жилищные** — целевые облигации, удостоверяющие М11<sup>1</sup> мне их владельцем средств на строительство жилой площа- рн Ш 1| оделенного размера;

Г **Описании промышленные** — облигации, выпускаемые предпри- (в том числе и строительным) с целью получения денеж- на средств на срок до 15 лет с выплатой процентной ставки, •Ннр.ш соответствует ставке процента рынка капитала на момент Н^уека. Наиболее часто встречается форма погашения долями — |<sup>н</sup> Огненная на серии сумма задолженности, после установленного | ИОПоре срока, выплачивается по кредиту в порядке, оговорен- | | | дли этой серии. Предприятие-эмитент имеет право выпускать •Щи псиные бумаги на рынке;

Г **Мягации на участие в прибылях** — это ценная бумага, объеди- Антимч право кредитора на получение процентных и возвратных Н|1тжсй с правом на участие в прибыли предприятия, или ста- цмма процентный платеж в зависимости от наличия у предприя- «П прибыли. Эта облигация приносит относительно постоянный •Я\* »д, а также возможность дополнительной прибыли при успеш- ||ми работе предприятия;

И **конвертируемые облигации** представляют кредитору, помимо Шйна на получение постоянных процентных и погашаемых пла- IV\*<sup>п</sup> Ц, право в течение определенного срока обменять (конверти- Ннн Г в) 'пу облигацию, по установленным в договоре условиям, н и! ппи общества-эмитента;

**ЩрОщ.чиции с нулевым купоном** не предусматривают текущих про- Нрп Ш м ч платежей. Процентные платежи происходят совместно с Ншчательным погашением, при этом сумма выплаты инвестору Пиш итвует конечной стоимости, увеличенной (по формуле Пижпш'о процента) на рыночную ставку на момент погашения;

**ЩпС/Щ.чиции с плавающей ставкой** — это заем, гю которому вып- Иичниаются проценты с переменной ставкой, она устанавливает- Ш регулярно через равные периоды (3 или 6 месяцев) в зависи- И|и от справочной величины процентной ставки.

Н^ин увеличения собственного капитала строительной органи- #Н111| через внешнее финансирование можно воспользоваться

выпуском (эмиссией) акций. Существует несколько разновидностей акций:

*обыкновенные акции* — это ценные бумаги, выпускаемые акционерным обществом, свидетельствующие о вложении их владельцами определенной суммы в капитал акционерного общества. Эти акции дают их владельцам ряд прав в качестве акционера, а именно\* >:

а) право на долю в балансовой прибыли (при общем распределении);

б) право на долю от ликвидационной суммы;

в) право на информацию об экономическом положении акционерного общества;

г) право голоса на общем собрании акционеров.

*привилегированные акции* дают право получать первыми определенную долю от прибыли и от ликвидационной суммы, но лишают права голоса на общем собрании акционеров.

Акции имеют определенную стоимость. Различают номинальную, балансовую и рыночную стоимость акций.

**Номинальная стоимость акций** устанавливается при их эмиссии, т.е. при первичном выпуске на рынок ценных бумаг.

**Биржевая стоимость акций** определяется в виде доли активов акционерного общества, приходящейся на одну акцию.

**Рыночная или курсовая стоимость акций** устанавливается на рынке ценных бумаг в зависимости от спроса и предложения на них. Средства, вложенные в акции, возвращаются владельцу в случае ликвидации или банкротства акционерного общества. Акции и другие ценные бумаги, обращаясь на финансовом рынке, могут за определенное время несколько раз сменить владельцев.

Рынок ценных бумаг позволяет определить финансовые потоки, которые будут направлены именно в соответствующие отрасли, увеличивая инвестиционные ресурсы предприятий.

На рынке ценных бумаг действуют: эмитенты, инвесторы и инвестиционные институты.

## 19.7. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ

Инвестиционные институты организуют работу рынка ценных бумаг и выступают в качестве посредников, между эмитентами и инвесторами.

Существуют четыре вида инвестиционных институтов:

**1. Финансовый брокер** (посредник) — он заключает сделки по купле-продаже ценных бумаг за счет и по поручению клиента, получая за это комиссионное вознаграждение.

2. **Инвестиционный консультант** — оказывает консультационные услуги при покупке или продаже ценных бумаг.

3. **Инвестиционная компания** — организация, созданная как юридическое лицо с целью оказания услуг по организации эмиссии ценных бумаг и продажи их на рынке. Кроме этого инвестиционная компания выступает посредником по купле-продаже ценных бумаг.

4. **Инвестиционный фонд** — это акционерное общество, которое аккумулирует средства граждан и предприятий с целью их эффективного использования. Покупая акции инвестиционного фонда, акционер получает довольно высокий уровень дивидендов. Потому, что его денежные средства вкладываются в ценные бумаги государства, прибыльных предприятий, в банковские вклады. Риск в приобретении акций снижается, так как в инвестиционном фонде работают профессионалы, знающие рынки ценных бумаг. Средства вкладываются в акции многих предприятий, что позволяет сгладить допущенные ошибки по приобретению акций отдельных предприятий. Как показала практика, создание таких фондов в России на первоначальном этапе формирования рынка ценных бумаг носило криминальный характер, так как вместо директивных структур создавались финансовые пирамиды (например, «МММ», «РДС», «Хопер-инвест» и т.п.). В результате их деятельности появились тысячи обманутых вкладчиков. Этот опыт показал, что необходимо строго регламентировать деятельность рынка ценных бумаг.

(Существует первичный и вторичный рынок ценных бумаг.

**Первичный рынок ценных бумаг** — на нем продаются вновь выпущенные эмитентом ценные бумаги.

**Вторичный рынок ценных бумаг** — обеспечивает обращение ценных бумаг, их куплю-продажу с целью получения спекулятивного дохода за счет изменения курсовой стоимости (повышения или снижения). На вторичном рынке ценных бумаг обращается большая часть их объема, и он характерен тем, что не дает прироста инвестиций в экономику. Вторичный рынок ценных бумаг необходим для того, чтобы повысить ликвидность ценных бумаг, т.е. наименьшими потерями превратить их в деньги, а также для того, чтобы получить объективную информацию о финансовом состоянии предприятия и экономики в целом. Если курс ценных бумаг предприятия растет, то деятельность предприятия интересна инвесторам, а если курс ценных бумаг падает, то необходимо выявить, в чем причина такого падения. Кроме этого, вторичный рынок, как уже было отмечено, может принести его участникам спекулятивный доход за счет «игры на бирже», т.е. за счет искус-

ственного повышения или понижения курса ценных бумаг («быки» и «медведи»).

Форма организации рынка ценных бумаг предусматривает биржевую и внебиржевую торговлю. Торговля ценными бумагами на фондовой бирже позволяет организовать фондовый рынок по строгим и обязательным для всех участников правилам. При этом создаются необходимые условия для нормального обращения ценных бумаг, а также, за счет большого спроса и предложения, формируется объективная стоимость ценных бумаг. Для того, чтобы осуществлять куплю-продажу ценных бумаг на бирже необходимо иметь лицензию и биржевой лист, т.е. посредники на рынке ценных бумаг имеют высокие профессиональные качества и дорожат своей репутацией.

На фондовой бирже продаются ценные бумаги, попавшие и особый перечень, который называется *листинг*. В этот перечень попадают, как правило, ценные бумаги тех предприятий, которые имеют большое количество акций во вторичном обращении, чтобы не было возможности монополизировать рынок ценных бумаг. Также эти предприятия должны иметь стабильную прибыль для выплаты дивидендов за предшествующий период. Осуществляя сделки на фондовой бирже, участники торгов застрахованы от недобросовестной работы финансовых посредников.

На мелких и средних предприятиях, чьи ценные бумаги не попали в листинг фондовой биржи, есть возможность продажи этих ценных бумаг на внебиржевом рынке с помощью инвестиционных посредников.

#### 19.8. ВИДЫ РИСКОВ, АНАЛИЗ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Многие предприятия, реализуя свою финансовую политику, для повышения конкурентоспособности своих акций идут по двум направлениям. Во-первых, если у предприятия есть возможности экономического роста и увеличения объемов производства, осуществляется политика увеличения активов, что ведет к росту балансовой стоимости акций. Во-вторых, если предприятие не имеет возможности увеличения объемов производства из-за жесткой конкуренции и определенной доли на рынке строительно-монтажных работ, проводится политика увеличения доли дивидендов в распределении полученной прибыли. Это повышает рейтинг акций данного предприятия. Очень часто менеджеры предприятия принимают решение в условиях недостатка информации, что может привести к неблагоприятным последствиям. Следовательно хозяйственная деятельность предприятия связана с определенными

риском. **Риск** — это возможность недостижения цели, ожидаемых результатов реализации принятого решения или осуществление спланированной деятельности вследствие объективно существующей неопределенности. Риск связан с потерей своих ресурсов предприятием, недополучением доходов или дополнительными расходами.

Величину риска можно определить как произведение величины потери и вероятности ее наступления:

$$P = (P \times V) : 100,$$

где  $P$  — величина риска (в руб.);  $P$  — величина потерь (в руб.);  
 $V$  — вероятность потерь (в %).

Для анализа риска необходимо выявить источники его возникновения, которые можно классифицировать по следующим видам: хозяйственные и финансовые риски.

1. Хозяйственные риски делятся на:

**риски нанесения ущерба** собственности предприятия в результате кражи, диверсии, халатности, аварии, пожара, стихийного бедствия и по другим причинам;

**производственный риск** проявляется в уменьшении объема строительных работ, снижении качества, росте издержек производства, уменьшении производительности труда, простое производства, неисполнении хозяйственных договоров и т.п.;

**коммерческий риск** связан с процессом реализации товаров и услуг, производимых или закупаемых предприятием, и проявляется в снижении объемов реализации товаров и выполнения объемов строительно-монтажных работ из-за изменения конъюнктуры рынка и неблагоприятного изменения цен, повышения издержек обращения и т.п.

2. Финансовые риски подразделяются на:

**риски, связанные с покупательской способностью денег** — это риск в инфляции и изменения валютного курса;

**риск предпринимательских инвестиций** — связан с рисками заказчика строительных работ: кредитный риск заемщика, риск ущерба в результате ошибок, связанных с оформлением права собственности и т.п.;

**риск финансовых инвестиций** — обусловлен ошибками в результате невыгодного приобретения предприятием активов в виде ценных бумаг.

Для оперативного управления рисками на многих предприятиях работают риск-менеджеры. В хозяйственной практике существуют ряд методов управления рисками.

**Методы избежания риска**, которые включают: отказ от ненадежных партнеров; отказ от рискованных проектов; гарантии раз личных фондов, органов государственной или муниципальной власти; увольнение некомпетентных работников.

**Методы локализации риска**: создание дочерних предприятий для реализации рискованных проектов; создание специальных (с обособленным балансом) структурных подразделений; заключение договоров о совместной деятельности по реализации рискованных проектов.

**Методы диверсификации риска**: распределение рисков между участниками отдельных проектов (соисполнителями); диверсификация инвестиций; диверсификация видов деятельности; распределение риска во времени.

**Методы снижения экономических последствий риска** включают следующие приемы: лимитирование, т.е. установление пределов сумм расходов по отдельным сделкам и т.п.; самострахование, т.е. создание страховых запасов сырья, материалов и т.п.; формирование резервных денежных средств, разработка планов их использования в кризисных ситуациях и другие меры, направленные на преодоление временных затруднений в хозяйственной деятельности; страхование, которое представляет собой защиту имущественных интересов предприятия при наступлении неблагоприятных событий за счет денежных средств, формируемых из страховых взносов (премий). Страхование позволяет разложить ущерб на всех участников страхования в рамках созданной им нераспределительной системы. Страхование является одним из видов бизнеса *страховых компаний*. В развитых странах мира доля страхового бизнеса достигает 10% от уровня ВВП. Так ставки страховых платежей по имуществу, в зависимости от условий страхования, составляют от 0,1 до 4%, страхованию грузов — от 0,2 до 10% стоимости груза, страхование кредитов — от 20% суммы, включая и процентную ставку.

Вследствие имущественной заинтересованности в предотвращении рисков предприятия, страховые компании призваны играть ведущую роль в совершенствовании систем оценки риска и предупреждении наступления неблагоприятных событий, что в конечном счете снижает уровень рисков предприятия.

Страховые компании, помимо доходов от страховой деятельности, получают дополнительную прибыль как участники финансового рынка. Поскольку страховые премии поступают от клиентов страховой компании регулярно, а возмещения страховых рисков неравномерно, то образуются значительные суммы свободных денежных средств, которые инвестируются в банковские депозиты

ликвидные и надежные ценные бумаги, а также в недвижимость.

В мировой практике существует некоммерческое страхование и виде *обществ (компаний) взаимного страхования* — объединения физических и юридических лиц для страховой защиты имущественных интересов, где каждый страхователь является членом страхового общества. Основным отличием этих обществ от коммерческих страховых компаний является то, что раскладка ущерба между участниками осуществляется на принципе возвратности страхового фонда и минимизации расходов при осуществлении страховой деятельности.

### 19.9. ТОВАРНАЯ БИРЖА

Для эффективного функционирования рыночной экономики необходима развитая инфраструктура рынка. Одним из ее элементов является *товарная биржа* — регулярно функционирующий, организационно определенный оптовый рынок однородных товаров, на котором заключаются сделки купли-продажи крупных партий товара. Биржа, играя роль посредника в торговых операциях, способствует установлению контактов между продавцами и покупателями и формированию оптовых рыночных цен посредством биржевых торгов.

Товарные биржи выполняют следующие функции:

1. *Организирующая* — биржа объединяет большое количество продавцов и покупателей. Покупатели стремятся на биржу, так как там есть возможность выбора, а продавцы везут свои товары на биржу, так как знают, что найдут там своего покупателя.

2. *Ценообразующая* — на бирже торги проводятся в определенном временном интервале, что позволяет сконцентрировать спрос и предложение товара в определенном месте и в определенное время.

3. *Информативная* — для того, чтобы выяснить конъюнктуру рынка, изменение спроса и предложения, проследить за тенденциями в развитии рынка, в структуре биржи существуют службы, которые помогают продавцам и покупателям понять, какие цены сформировались на рынке, и оказывают помощь в назначении цены на товар и т.п.

4. *Страховая* — покупатель застрахован от того, что на бирже ему продадут некачественный товар. Если это произойдет, то биржа из собственных средств возместит нанесенный покупателю ущерб, а уже позднее будет взыскивать через суд необходимую сумму с виновника.

Одна из форм страхования на бирже — это **фьючерсные (срочные) контракты**.

Фьючерсные контракты имеют следующие особенности:

контракт заключается не между продавцом и покупателем, а через промежуточное звено — расчетную палату биржи, что позволяет продавцу вернуть свои обязательства по продаже товара путем покупки точно такого же контракта, а покупателю продан, ранее купленный контракт по фиксированной цене. Тем самым продавцы и покупатели страхуют себя от обязательств, которые могут принести им финансовые убытки;

контракт включает в себя стандартизированный (одинаковый) товар, определенного качества и количества, что делает фьючерсные контракты на соответствующий вид товара взаимозаменяемыми;

контракт составляется на товары, которые будут произведены и поставлены позднее. При этом производители уверены, что их товар будет востребован и продан по оговоренной цене, а покупатели также уверены, что они приобретут этот товар в определенное время;

многие клиенты биржи продают и покупают фьючерсные контракты для получения разницы между ценой контракта в момент его заключения и изменившейся рыночной ценой во время поставки

Механизм фьючерсных сделок позволяет стабилизировать цены на рынке с учетом реальной стоимости, так как объем фьючерсных сделок по купле-продаже товара большой, но реальные поставки составляют всего 5% от общего объема продаж, остальные 95% сделок заключаются с целью получения спекулятивного дохода («игра на бирже»),

**5. Индикативная** — общепризнано, что биржа является индикатором состояния экономики. Допустим, война в Персидском заливе отражается на цене нефти. Аналитики биржи могут предсказать падение и повышение цены на определенные товары по ситуации в мире.

Товары, которые продаются на бирже, должны обладать определенными свойствами — массовостью, делимостью на партии, стандартизацией, невозможностью монополизации производства и потребления, а также существованием сезонных колебаний цены, что позволяет реализовать механизм фьючерсных сделок! Этим условиям отвечает ограниченный перечень товаров: нефть, металлы, кофе, чай и т.п.

Биржа не является коммерческой организацией и не приносит прибыли. В некоторых странах биржа является государством и структурой и государство несет расходы на ее содержание за счет своего бюджета.

Как на фондовой, так и на товарной бирже торговые сделки между продавцом и покупателем осуществляются через посредников (брокеров). Это позволяет избежать грубых ошибок в заключении сделки купли-продажи и вести биржевые торги по определенным правилам, которые регламентируются принятыми законами, т.е. в «правовом поле».

В рыночной экономике существует развитая инфраструктура рынка, куда входит, кроме фондовых и товарных бирж, множество и других институтов: ярмарки, аукционы, торговые дома, дис-трибьюторы и т.п.

## **Глава 20**

### **ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)**

#### **20.1. ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Экономическая эффективность деятельности строительного предприятия может быть определена отношением конечного результата к затраченным на его получение ресурсам.

Уровень эффективности строительного производства предприятия можно оценить с помощью системы частных и общих показателей. К частным показателям строительного производства относятся производительность труда, фондоемкость, материалоемкость продукции и т.п. К общим показателям относятся прибыль и рентабельность. В свою очередь прибыль является абсолютным показателем эффективности работы предприятия, а рентабельность — относительным. Абсолютные показатели прибыли дают возможность определить их динамику, но не позволяют дать сравнительную оценку. Эту задачу решают относительные показатели рентабельности, при этом они слабо подвержены влиянию инфляции и показывают, какая прибыль получается с каждого рубля, вложенного в предприятие. В бухгалтерском балансе прибыль показывается как величина чистого дохода, оставшегося после уплаты налога. При расчете рентабельности используется величина прибыли без налога на прибыль, так как налог использует результат деятельности предприятия.

## 20.2. ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Различают несколько показателей рентабельности:

1. **Рентабельность активов** — отношение прибыли до налогообложения к средней стоимости активов. Этот показатель определяет величину прибыли на каждый вложенный рубль.

2. **Рентабельность оборотных активов** — отношение прибыли до налогообложения к средней величине оборотных активов. Показывает эффективность оборотных активов.

3. **Рентабельность инвестиций** — отношение прибыли до налогообложения к сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств. Этот показатель рентабельности в зарубежной практике финансового анализа рассматривается как способ оценки эффективности управления инвестициями.

4. **Рентабельность собственного капитала** — отношение прибыли в распоряжении предприятия к средней величине собственного капитала. Этот показатель дает возможность акционерам определить эффективность работы предприятия на вложенный капитал.

5. **Рентабельность реализованной продукции** — отношение прибыли в распоряжении предприятия к выручке от реализации продукции (работ). Этот показатель оценивает конкурентоспособность продукции.

6. **Рентабельность основной деятельности** — отношение прибыли в распоряжении предприятия к затратам на производственно-строительно-монтажных работ. Этот показатель оценивает эффективность издержек предприятия на производство строительно-монтажных работ.

Эти показатели рентабельности позволяют провести всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия в зависимости от состава используемых средств.

## 20.3. ВИДЫ ПРИБЫЛИ

В условиях рыночной экономики сводным (интегрирующим) показателем, оценивающим эффективность деятельности строительной организации, является *балансовая (валовая) прибыль*, которая определяется как сумма выручки от реализации строительной продукции и внереализационных доходов за вычетом расходов предприятия. Основная масса прибыли строительной организации представляет собой прибыль от строительно-монтажных работ, которая, в зависимости от этапа инвестиционного процесса, может быть сметной, плановой и фактической.

**Сметная прибыль** — это сумма средств, необходимая для покрытия расходов строительных организаций на развитие производства, социальной сферы и материального стимулирования. (метная прибыль в строительстве носит название **плановых накоплений** и определяется нормативным методом в процентах от принятой базы начисления (от фонда оплаты труда или от себестоимости строительно-монтажных работ).

В условиях рыночных отношений и нестабильности экономики нормативы по определению плановых накоплений могут изменяться.

**Плановая прибыль** — это сумма плановых накоплений, предусмотренных в смете, и плановой экономике затрат от снижения себестоимости строительно-монтажных работ.

Плановая прибыль может определяться по отдельным объектам, по выполняемым работам, в целом по строительной организации.

**Фактическая прибыль** — это разность между выручкой от сдачи выполненных строительно-монтажных работ и фактической себестоимостью этих работ.

Прибыль, получаемая строительной организацией от хозяйственной деятельности, за вычетом налогов распределяется следующим образом: в резервный фонд; на выплату дивидендов; в фонд накопления; в фонд потребления.

#### 20.4. РАСХОДЫ ФОНДА НАКОПЛЕНИЯ

Из фонда накопления финансируются следующие расходы: строительство объектов производственного назначения, реконструкция, техническое перевооружение основных и подсобных производств;

модернизация оборудования; приобретение строительных машин, оборудования, транспортных средств и других средств производства;

освоение новой техники и технологии производства строительно-монтажных работ;

затраты на НИОКР;

строительство жилья и объектов социально-культурной сферы; осуществление капитальных природоохранных мероприятий (строительство очистных сооружений);

развитие подсобного и вспомогательного хозяйства;

погашение долгосрочных ссуд банка и процентов по ним;

взносы в качестве вкладов учредителей в уставный капитал **других** предприятий;

отношения с вертикально-интегрированными компаниями, и состав которых входит организация (концерн, ФПТ и т.п.);  
приобретение ценных бумаг других предприятий и затраты, связанные с выпуском и распространением ценных бумаг;  
другие расходы, связанные с использованием прибыли на развитие.

Из фонда потребления средства направляются на:  
расходы на материальное поощрение, премирование, единовременное пособие работникам предприятия;  
расходы на бесплатное питание, лечение, культурно-оздоровительные мероприятия для работников и членов их семей;  
расходы на обучение, оказание помощи учебным заведениям, на содержание объектов общественного питания, здравоохранения, культуры, отдыха и спорта;  
отчисления на содержание аппарата управления вышестоящих органов управления;  
другие социальные расходы.

#### **20.5. ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Для оценки уровня эффективности работы строительной организации и для сравнения его с другими предприятиями отрасли определяют показатели рентабельности. Кроме вышеперечисленных показателей рентабельности, в строительстве выделяют: сметный, плановый и фактический уровень рентабельности.

**Сметный уровень рентабельности** рассчитывается как отношение сметной прибыли (плановых накоплений) к сметной стоимости объекта строительства.

**Плановый уровень рентабельности** определяется как отношение плановой прибыли к договорной цене объекта.

**Фактический уровень рентабельности** определяется по окончании строительства объекта и завершения денежных расчетов с заказчиком, который рассчитывается как отношение фактической прибыли к фактическим затратам на строительство объекта.

На рентабельность строительной организации влияют многие факторы, такие как: увеличение объемов работ, ценообразование, инфляция, научно-технический прогресс, организация работ, управление производством, экономия материальных ресурсов и многие другие.

## Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте финансовую систему Российской Федерации.
2. Для чего предназначены финансовые ресурсы организации (предприятия)?
3. Почему предприятия хранят денежные средства в банках?
4. Какие виды счетов может открыть организация (предприятие) в банке?
5. Для каких целей предприятие использует краткосрочный кредит?
6. Как страховые компании защищают имущественные интересы организации (предприятия)?
7. Для чего предприятия взаимодействуют с биржами?
8. Что такое прибыль и рентабельность?
9. Какие функции выполняют финансы предприятия?
10. Какие источники финансовых ресурсов вы знаете?
11. Что такое финансовый механизм?
12. Какие финансовые рычаги вы знаете?
13. Какие виды кредитов вы знаете?
14. Что такое лизинг?
15. Как вы понимаете факторинг?
16. Какие виды облигаций вы знаете?
17. Какие разновидности акций вы знаете?
18. Какова роль и значение инвестиционного фонда?
19. Как определить величину риска и какие виды риска вы знаете?
20. Какие функции выполняют товарные биржи?
21. Как определить экономическую эффективность строительного предприятия?
22. Какие показатели рентабельности вы знаете?
23. В чем различие сметной, плановой и фактической прибыли?
24. Из каких расходов состоит фонд накопления?
25. На какие расходы направляется фонд потребления?

## Литература

1. Дамари Р. Финансы и предпринимательство: Финансовые инструменты, используемые западными фирмами для роста и развития организаций: Пер. с англ. — (Школа менеджера). Ярославль: Периодика, 1993.

2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. — М.: Бухгалтерский учет, 2001.
3. Инвестиционно-финансовый портфель. — М.: СОМИНТЭК, 1993.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учеб. пособие. — (Высш. образов.). — М.: ИНФРА-М, 1998.
5. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. 2-е изд., испр. и доп. — М.: Дело-ЛТД, 1995.
6. Экономика строительства: Учебник/Под общей редакцией И.С. Степанова. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Юрайт-издат, 2003.

***В результате изучения раздела студент должен:  
иметь представление о взаимодействии организаций с различными финансовыми институтами;  
знать источники формирования финансов организации (предприятия).***

## Раздел У ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

### Глава 21 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

#### 21.1. ПОНЯТИЕ НАЛОГОВ, ИХ ФУНКЦИИ

*Налоги* представляют собой обязательные платежи физических и юридических лиц государству. Исторически налоги служат одним из главных источников формирования бюджета и выполняют две основных функции: *фискальную* и *регулирующую*.

С помощью *фискальной функции налогов* производится изъятие части денежных средств налогоплательщиков и последующее формирование государственных денежных фондов, создание материальных условий для существования и деятельности государства. *Регулирующей функцией налогов* государство воздействует на процессы производства и обращения, стимулируя или сдерживая их темпы. Совокупность налогов, методы и принципы их построения, а также порядок взимания их государством представляют собой *налоговую систему*. Через нее происходит обеспечение государства финансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач. Посредством налогов, а также налоговых льгот и финансовых санкций государство воздействует на экономическое поведение предприятий.

#### 21.2. УЧАСТНИКИ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Важным звеном налоговой системы являются *участники отношений*, возникающих в процессе установления и взимания налогов и сборов. Эти отношения регулируются законодательством и в состав участников входят:

1) организации и физические лица, признаваемые *налогоплательщиками* или *плательщиками сборов*,

2) организации и физические лица, *налоговые агенты*, т.е. лица, на которых возложены обязанности по исчислению, удержанию и перечислению в соответствующий бюджет налогов;

3) Государственная налоговая служба РФ и ее территориальные подразделения;

4) Государственный таможенный комитет РФ и его территориальные подразделения (таможенные органы);

5) Государственные органы исполнительной власти и исполнительные органы местного самоуправления, другие уполномоченные ими органы и должностные лица, осуществляющие прием, взимание налогов и сборов, контроль за их уплатой;

6) Министерство финансов РФ, министерства финансов республик, финансовые управления (департаменты, отделы) административных районов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, автономной области и округов, районов городов, другие уполномоченные органы при решении вопросов об отсрочке и рассрочке уплаты налогов и сборов.

### **21.3. НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Основной нормативно-правовой базой налоговой системы в нашей стране являются: Налоговый кодекс РФ; отдельные федеральные законы и законы субъектов РФ о налогах и сборах; нормативные документы Министерства РФ по налогам и сборам; нормативные акты представительных органов местного самоуправления о налогах и сборах.

Налоговый кодекс РФ как свод норм налогового законодательства выполняет следующие функции:

1) определяет виды налогов и сборов, взимаемых в Российской Федерации;

2) устанавливает основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;

3) определяет основные начала налогов и сборов субъектов РФ и местных налогов и сборов;

4) устанавливает права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;

5) определяет формы и методы налогового контроля;

6) устанавливает ответственность за совершение налоговых правонарушений;

7) устанавливает порядок обжалования действий (бездействия) налоговых органов и должностных лиц.

В зависимости от уровня установления и изъятия *налоги в Российской Федерации подразделяются на три вида:*

1) федеральные налоги и сборы — обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации;

2) налоги и сборы субъектов РФ (региональные налоги и сборы) — обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ;

3) местные (муниципальные) налоги и сборы — обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

*Под сбором* понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными и должностными лицами, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

#### **21.4. ФУНКЦИИ НАЛОГОВ**

*Федеральные налоги и сборы, взимаемые с предприятий:*

1. Налог на добавленную стоимость.
2. Налог на прибыль.
3. Акцизы на отдельные группы и виды товаров.
4. Налог на доходы физических лиц.
5. Налог на доходы от страховой деятельности.
6. Налог с биржевой деятельности (биржевой налог).
7. Налог на операции с ценными бумагами.
- Н. Налог на доходы от капитала.
9. Единый социальный налог (взносы в государственные социальные внебюджетные фонды).
- К). Налоги, служащие источниками образования дорожных фондов.
11. Таможенная пошлина.
12. Государственная пошлина.
13. Гербовый сбор.
14. Сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация» и образованных на их основе слов и словосочетаний.
15. Налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте.
16. Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы.
17. Платежи за пользование природными ресурсами.
18. Экологический налог.
19. Федеральные лицензионные сборы.

*Региональные налоги и сборы, взимаемые с предприятий:*

1. Налог на имущество предприятий (организаций).
2. Лесной налог.
3. Платежи за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем.
4. Налог с продаж.
5. Единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности.
6. Налог на использование региональной символики.
7. Региональные муниципальные сборы.

*Местные налоги, взимаемые с предприятий:*

1. Земельный налог.
2. Налог на рекламу.
3. Налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров.
4. Налог на использование местной символики.
5. Курортный сбор.
6. Местные лицензионные сборы.
7. Другие местные налоги и сборы.

## **Глава 22 КЛАССИФИКАЦИЯ НАЛОГОВ**

### **22.1. ВИДЫ НАЛОГОВ**

Налоговая система включает различные виды налогов, среди которых в зависимости от объекта обложения и взаимоотношении плательщика и государства можно выделить прямые и косвенные налоги.

*Прямые налоги* устанавливаются непосредственно на доход и имущество (прямая форма обложения). К *косвенным налогам* относятся налоги на товары и услуги, оплачиваемые в цене товара или включенные в тариф (например, налог на добавленную стоимость, налог с продаж). Владелец товара и услуг при их реализации получает налоговые суммы, которые перечисляет государству (косвенная форма обложения). В данном случае связь между плательщиком (потребителем) и государством опосредована мерой обложения.

В соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и следующие элементы налогообложения:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговая ставка;
- налоговый период;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

В необходимых случаях, при установлении налога в нормативном правовом акте могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

*Налогоплательщиками и плательщиками сборов* признаются организации (предприятия) и физические лица, на которых в соответствии с налоговым законодательством возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы. В законодательных актах об отдельных налогах и сборах в обязательном порядке (щределяются налогоплательщики и плательщики сборов.

*Объектом налогообложения* может выступать имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) или иной объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристики, с наличием которого у налогоплательщика возникает обязанность по уплате налога. Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения, устанавливаемый налоговым законодательством. Часто название налога вытекает из объекта налогообложения, например: к-мольный налог, налог на прибыль, налог на имущество и т.п.

*Налоговая база* представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения.

*Налоговая ставка* — величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. В зависимости от построения налога различают твердые и долевые ставки. Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу измерения налоговой базы, долевые — выражаются в определенных долях налоговой базы. Ставки, установленные в сотых долях налоговой базы, носят название процентных.

*Налоговым периодом* считается календарный год или иной период применительно к отдельным налогам. Например, для налога на добавленную стоимость календарным периодом считается месяц, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких отчетных периодов, по итогам которых по соответствующим налогам производятся авансовые платежи. Если предприятие создано после начала календарного года, первым налоговым периодом для него является период со дня его создания и до конца года. Днем создания считается

день его государственной регистрации. Если предприятие было ликвидировано (реорганизовано) до конца календарного года, то последним налоговым периодом является период от начала календарного года и до дня завершения ликвидации(реорганизации), Если предприятие, созданное после начала календарного года, ликвидировано (реорганизовано) до конца этого года, то налоговым периодом для него является период со дня создания до дня ликвидации (реорганизации).

## 22.2. ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА

*Порядок исчисления налога* определяется по каждому налогу отдельно, в соответствии с действующим налоговым законодательством, на основании данных бухгалтерского учета и отчетности предприятия.

*Порядок и сроки уплаты налогов* устанавливаются соответствующими законодательными актами по каждому налогу. Уплата налогов может производиться один раз по истечении налогового периода, либо в ином порядке, предусмотренном налоговым законодательством. Предприятия, как правило, производят налоговые платежи в безналичной форме, т.е. дают поручения банку перечислять с их расчетных счетов на счета соответствующих бюджетов суммы налогов. При отсутствии банков, например, в сельской местности налогоплательщики могут уплачивать налоги через кассу сельского или поселкового органа местного самоуправления либо через организацию связи.

*Налоговые льготы* представляют собой полное или частичное освобождение от уплаты налогов в соответствии с законодательством.

*Порядок исчисления налога.*

Действующая в Российской Федерации налоговая система предусматривает три способа взимания налогов (учета и оценки объектов налогообложения): кадастровый, декларационный, административный.

*Кадастровый способ* предполагает использование кадастра (реестра, описи), содержащего перечень типичных сведений об оценке и средней доходности объекта налогообложения (земли, домом), которые используются при исчислении соответствующего налога. Так, например, для земельного налога действует земельный кадастр, при составлении которого однотипные участки земли группируются в зависимости от качества, местонахождения, использования. Для каждой группы устанавливается средняя доходность на единицу площади за ряд лет, остальные земельные участки

приравняются к той или иной категории, для которой устанавливается ставка налога с единицы площади.

*Декларационный способ* предусматривает подачу налогоплательщиком в налоговые органы официального заявления — декларация о величине объекта налогообложения, в которую обычно включают данные о доходах и расходах плательщика, источниках доходов, налоговых льготах и порядке исчисления величины налога. Предприятия представляют в налоговые органы, в составе бухгалтерской отчетности, декларации по налогу на добавленную стоимость, на прибыль, на пользователей автодорог и другим налогам.

*Административный способ* предполагает исчисление и изъятие налога у источника образования объекта налогообложения. Обычно этот способ осуществляется бухгалтерией предприятия или другим органом, который выплачивает доход. Таким способом ищется налог на доходы физических лиц. Сумма изъятых налогов перечисляется предприятием-сборщиком (налоговым агентом) сразу в бюджет.

Источниками выплат налогов в зависимости от их видов являются: балансовая прибыль; прибыль, остающаяся в распоряжении строительного предприятия; себестоимость выполненных работ и оказанных услуг.

## **Глава 23**

### **ОСНОВНЫЕ НАЛОГИ, ЗАТРАГИВАЮЩИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

(строительные предприятия всех организационно-правовых форм обязаны платить налоги в бюджет.

В зависимости от источников, за счет которых строительные предприятия уплачивают налоги, различают:

- налоги, уплачиваемые заказчиками строительной продукции (работ, услуг): добавленная стоимость выполненных СМР, т.е. Налог на добавленную стоимость;

- налоги, включаемые в себестоимость строительных работ (услуг): земельный налог, дорожные налоги, арендная плата за землю, налог на воду, подоходный налог с работников, налоги во внебюджетные социальные фонды. Они включаются в цену строительной продукции и, следовательно, оплачиваются заказчиками;

- налоги, уплачиваемые за счет балансовой прибыли до ее налогообложения: налог на имущество, налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, сбор на нужды образовательных учреждений, налог на рекламу;

- налоги, уплачиваемые из балансовой прибыли: налог на прибыль, сбор со сделок по купле-продаже иностранной валюты, сбор за использование наименований «Россия», «Российская Федерация», сбор за использование местной символики, налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор за право торговли и другие цели, а также штрафные санкции в бюджет.

## **Глава 24**

### **МЕТОДИКА РАСЧЕТА НАЛОГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

#### **24.1. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАЛОГ - НДС**

Налог на добавленную стоимость (НДС) — это изъятие в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на каждой стадии строительного производства и обращения. Определяется как разница между стоимостью реализованных строительных работ (услуг) и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки строительного производства и обращения.

В строительстве НДС облагается стоимость реализованной строительной продукции (работ, услуг). Кроме того, в облагаемом обороте включаются:

- суммы средств, полученные предприятиями от других предприятий в виде финансовой помощи, пополнения фондов специального назначения или направленные в счет увеличения прибыли, за исключением средств, зачисляемых в уставные фонды предприятий его учредителями, целевого бюджетного финансирования, а также на осуществление совместной деятельности;

- доходы, полученные от передачи во временное пользование финансовых ресурсов при отсутствии лицензии на осуществление банковских операций;

- суммы авансовых и иных платежей, поступившие в счет предстоящего выполнения строительных работ (услуг) на расчетный счет либо полученные в порядке частичной оплаты по расчетным документам за реализованные работы (услуги);

- обороты по реализации товаров (услуг) внутри предприятия ими собственного потребления, затраты по которым не относятся к издержкам строительного производства и обращения (объекты | оциально-культурной сферы, капитальное строительство и др.), и также своим работникам;

- обороты по реализации предметов залога, включая их передачу залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом | | (о)зательства.

В случае, если товары, работы и услуги реализуются в порядке обмена, безвозмездно или с частичной оплатой, а также по ценам не выше себестоимости, облагаемый оборот определяется по рыночным ценам, сложившимся на момент обмена или передачи (в юм числе и на биржах), но не ниже цен, определенных с учетом фактической себестоимости товаров (работ, услуг) и прибыли, исчисленной по предельному уровню рентабельности, установленному Правительством РФ по товарам (работам, услугам) для пред- III > иятий-монополистов.

Не облагаются НДС и освобождаются от обложения этим на- ногом:

- обороты по реализации строительных конструкций, изделий, работ и услуг одними структурными единицами строительного предприятия для производственных нужд другим структурным саипицам этого же предприятия (под структурными единицами предприятия понимаются структурные единицы, не имеющие расчетного счета в учреждении банка и состоящие на балансе ос- понного предприятия);

- продажа, обмен, безвозмездная передача приобретенных с НДС основных средств и товаров для непроизводственных целей, щ исключением их реализации по ценам, превышающим цену приобретения (кроме сельскохозяйственных предприятий);

- средства, получаемые от реализации военного имущества и оказания услуг Министерству обороны РФ при обязательном их направлении на улучшение социально-экономических и жилищ- ных условий военнослужащих, лиц, уволенных с военной служ- | н.1 и членов их семей;

- услуги городского пассажирского транспорта (кроме такси), а | а также услуги по перевозкам пассажиров в пригородном сообще- нии, морским, речным, железнодорожным и автомобильным транспортом;

- квартирная плата, включая плату за проживание в общежи- тие;

- с тоимость выкупаемого в порядке приватизации имущества | о( ударственных предприятий);

- стоимость приобретаемых гражданами жилых помещений и в домах государственного и муниципального жилищного фонда (в порядке приватизации) и в домах, находящихся в собственности общественных объединений (организаций); арендная плата за арендные предприятия, образованные на базе государственной собственности;

- операции по страхованию и перестрахованию, выдаче и передаче ссуд, а также операции, совершаемые по денежным вкладам, расчетным, текущим и другим счетам;

- операции, связанные с обращением валюты, денег, банкнот, являющихся законными средствами платежа (кроме используемых в целях нумизматики), а также ценных бумаг (акций, облигаций, сертификатов, векселей и др.), кроме брокерских и других посреднических услуг. Исключение составляют операции по выпуску, изготовлению и хранению указанных платежных средств и бумаг, по которым налог взимается;

- действия, выполняемые уполномоченными на то органами, за которые взимается государственная пошлина, а также услуги, оказываемые членами коллегии адвокатов;

- плата за недра;

- патентно-лицензионные операции (кроме посреднических), связанные с объектами промышленной собственности, а также получением авторских прав;

- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые за счет бюджета, а также средств Российской Федерации: фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством внебюджетных фондов министерств и ведомств, ассоциаций; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые учреждениями образования на основе хозяйственных договоров;

- стоимость жилых домов, детских садов, клубов, санаториев и других объектов социально-культурного и бытового назначения, передаваемых органам государственной власти;

- стоимость работ по строительству жилых домов (работами по строительству жилых домов следует считать работы, выполняемые по договорам подряда (субподряда) строительными и специализированными субподрядными предприятиями, или работы, выполняемые предприятиями хозяйственным способом по строительству жилых домов и общежитий согласно смете на строительство), выполняемых с привлечением средств бюджетов всех уровней и целевых внебюджетных фондов при условии, что эти средства составляют не менее 40% от стоимости этих работ;

- стоимость объектов (жилых домов, клубов и т.п.) государственной и муниципальной собственности, передаваемых безвозмездно предприятиям, учреждениям;

- стоимость зданий и сооружений, передаваемых безвозмездно одними профсоюзными организациями другим профсоюзным организациям;

- товары (работы, услуги) собственного производства (за исключением брокерских и иных посреднических услуг), реализуемые предприятиями, учреждениями и организациями (кроме осуществляющих снабженческо-сбытовую, торговую или закупочную деятельность), в которых инвалиды составляют не менее 50% от общего числа работников; при определении права на получение указанной льготы в среднесписочную численность включаются состоящие в штате работники предприятия, учреждения, организации, в том числе работающие по совместительству, а также лица, не состоящие в штате и выполняющие работы по договору подряда и другим договорам гражданско-правового характера;

- товары, ввозимые на территорию РФ;

- сбор (плата) за выдачу лицензий на осуществление отдельных видов деятельности и регистрационный сбор (плата) за выдачу документов, удостоверяющих право собственности граждан на имущество.

Кроме того, от уплаты налога на добавленную стоимость освобождаются ввозимые на территорию РФ:

- товары, предназначенные в качестве вклада в уставные фонды предприятий с иностранными инвестициями в течение года с момента их регистрации;

- товары и технологическое оборудование, направляемые в качестве безвозмездной технической помощи.

Ставка *налога на добавленную стоимость* на строительно-монтажные работы установлена в размере *20% от стоимости выполненных строительных работ*.

При оформлении расчетных документов (счетов-фактур, актов выполненных работ, счетов на услуги и др.), предъявляемых застройщикам за реализуемые строительные работы (услуги), сумма НДС выделяется отдельной строкой.

При выполнении работ, не являющихся объектом налогообложения, расчетные документы выписываются без выделения суммы налога и на них делается надпись или ставится штамп: «Без налога на добавленную стоимость».

НДС исчисляется из размера чистого дохода, полученного на каждой стадии производства и обращения, а установленная ставка налога, согласно действующему законодательству,

применяется к облагаемому обороту, то для окончательного определения суммы налога, подлежащей уплате в бюджет, из НДС, полученного от застройщиков, необходимо вычесть налог, уплаченный поставщикам и другим сторонним предприятиям за товары и услуги. Поэтому НДС на приобретаемые строительные материалы, топливо, комплектующие и другие изделия, основные средства и нематериальные активы, используемые для производственных целей (включая товары, ввозимые на территорию РФ), на издержки производства и обращения не относится, т.е. не включается в себестоимость строительно-монтажных работ (СМР).

Сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от застройщиков за реализованные последними строительные работы (услуги), и суммами налога, фактически уплаченными поставщикам за материальные ресурсы (работы, услуги), стоимость которых относится на издержки производства и обращения.

Суммы налога, уплаченные при приобретении основных средств и нематериальных активов, в полном объеме вычитаются из сумм налога, подлежащих уплате в бюджет, в момент принятия на учет основных средств и нематериальных активов.

В случае превышения сумм налога по товарно-материальным ценностям, стоимость которых фактически отнесена (списана) на издержки производства и обращения, а также по основным средствам и нематериальным активам (работам, услугам) над суммами налога, исчисленными по реализованным строительным работам (услугам), возникающая разница засчитывается в уплату предстоящих платежей или возмещается из бюджета.

При реализации на территории РФ строительных работ (оказании услуг) за иностранную валюту взимание налога осуществляется также в иностранной валюте по установленной ставке. НДС уплачивается в доход бюджета, как правило, ежедекадно, ежемесячно или ежеквартально, исходя из фактически облагаемых оборотов.

НДС уплачивается также с сумм полученных авансов от заказчика и объемов СМР, выполненных хозяйственным способом.

Сроки уплаты налога (ежедекадно, ежемесячно, ежеквартально) и представления расчетов в налоговую инспекцию (ежемесячно или ежеквартально) дифференцированы в зависимости от уровня среднемесячного платежа. Все малые предприятия расчеты с бюджетом по НДС осуществляют один раз в квартал, независимо от размеров ежемесячных платежей, исходя из фактической реализации строительных работ (услуг) за истекший квартал, не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

Если дата представления месячного (квартального) расчета по ус тановленному сроку совпадает с выходным (нерабочим, праздничным) днем, то срок представления расчета переносится на первый рабочий день после выходного (нерабочего, праздничного) дня.

*Налог на добавленную стоимость — главный косвенный налог, обеспечивающий более 45% всех поступлений в бюджет. В настоящее время это важнейший для бюджета налог страны.*

## **24.2. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ**

*Налог на прибыль строительной организации — прямой налог.*

Объектом налогообложения является валовая прибыль строительного предприятия, которая представляет собой сумму прибыли, полученной от реализации строительных работ (оказания услуг), основных средств, иного имущества предприятия, и доходов ОТ внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

*Прибыль от реализации строительно-монтажных работ (услуг) — превышение выручки от реализации СМР (услуг) без НДС над затратами на ее производство и реализацию, включаемыми в себестоимость СМР (услуг).*

*Прибыль от реализации основных средств для целей налогообложения — превышение продажной цены основных средств над их остаточной стоимостью (восстановительная стоимость за минусом износа). При осуществлении прямого обмена и реализации основных средств по ценам не выше балансовой стоимости, сумму сделки для целей налогообложения определяют по рыночной цене, сложившейся в данном регионе, но не ниже остаточной стоимости реализуемых основных средств.*

*Прибыль от реализации иного имущества строительного предприятия. Под иным имуществом строительного предприятия подразумеваются: нематериальные активы, строительные материалы, конструкции, изделия, оборудование к установке, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, денежные документы и ценные бумаги. Прибыль в этом случае есть превышение продажной цены над первоначальной (остаточной для нематериальных активов и МБП) стоимостью имущества. При осуществлении прямого обмена и реализации имущества по ценам не выше балансовой стоимости, сумму сделки для целей налогообложения определяют по рыночной цене, сложившейся в данном регионе на момент исполнения обязательств по сделке, но не ниже ее фактической себестоимости (балансовой стоимости).*

*Доходы строительного предприятия при реализации продукции (работ, услуг) за иностранную валюту* подлежат налогообложению по совокупности с рублевой выручкой. При этом доходы в валюте предприятия принимаются на учет в рублевом эквиваленте **НО** курсу Центрального банка России, действовавшему на дату признания этих доходов.

К *внереализационным доходам строительного предприятия*, отражаемым на счете прибылей и убытков, относятся:

- доходы, полученные на территории РФ и за ее пределами, от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
- суммы средств, полученные безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности (за исключением средств, зачисляемых в уставный капитал предприятий его учредителями в порядке, установленном законодательством);
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и санкции других видов за нарушение условий хотя бы односторонних договоров, а также по возмещению причиненных убытков;
- прибыль, полученная каждым предприятием (участником) и результате совместной деятельности без создания юридического лица, после ее распределения;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией;
- доходы от дооценки производственных запасов для целей налогообложения не учитываются.

*Расходы, относящиеся к внереализационным потерям предприятия*

- затраты на аннулированные производственные заказы, а также затраты на строительное производство, не давшее продукции
- затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов, кроме затрат, возмещаемых за счет других источников;
- не компенсируемые виновниками потери от простоев по вине виновных причинам;
- убытки по операциям с тарой;
- судебные издержки и арбитражные сборы;
- присужденные или признанные штрафы, пени, неустойки и другие санкции за нарушение условий хозяйственных договоров, а также расходы по возмещению причиненных убытков;

- суммы сомнительных долгов по расчетам с другими предприятиями и отдельными лицами, подлежащие резервированию в соответствии с законодательством;
- убытки от списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, и других долгов, нереальных для изыскания;
- убытки по операциям прошлых лет, выявленные в текущем году (кредит разных счетов);
- некомпенсируемые потери от стихийных бедствий (уничтожение и порча производственных запасов, готовых изделий и других материальных ценностей, потери от остановки производства п пр.), включая затраты, связанные с предотвращением или ликвидацией последствий стихийных бедствий;
- некомпенсируемые убытки в результате пожаров, аварий, других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- убытки от хищений, виновники которых решением суда не установлены;
- потери от уценки производственных запасов и готовой продукции.

Налогооблагаемая база валовой прибыли может увеличиться в случае прямого обмена (в том числе основных средств и иного имущества) или реализации продукции (работ, услуг) по ценам не выше себестоимости (балансовой стоимости). В этих случаях сумму сделки (выручка от реализации) для целей налогообложения • мфсделяют по рыночным ценам, сложившимся в данном регионе при реализации аналогичной продукции, а по основным сред- | | вам и иному имуществу — по их рыночной стоимости на момент совершения сделки.

Для расчета налога на прибыль определяется валовая прибыль, н на ее основе рассчитывается налогооблагаемая прибыль.

*Ставка налога на прибыль* в части, зачисляемой в федеральный бюджет, установлена на уровне 7,5%, в региональный бюджет — 14,5%, в местный бюджет — 2%. Субъекты РФ самостоятельно определяют ставку налога в части, зачисляемой в соответствующие бюджеты, но не выше 24% для строительных предприятий. < 'убъекты РФ имеют право уменьшать ставку налога на прибыль, ее, устанавливая ее менее 24%.

Предприятия и организации, расположенные в Брянской, Калужской, Орловской, Смоленской, Тульской областях, выполняющие проектные, строительно-монтажные, ремонтные работы, рм юты по ликвидации последствий Чернобыльской аварии, пол-

ностью освобождены от налога при условии, что прибыль от указанных работ составляет не менее 50% ее общего объема.

*Налог на прибыль начисляется нарастающим итогом* (за 3 месяца, полугодие, 9 месяцев, год) и ежеквартально пересчитывается, по итогам года исчисляется на основании годового отчета не позднее 15 марта года, следующего за отчетным. Сумму налога и окончательный расчет вносят в 10-дневный срок со дня, установленного для предоставления годового отчета.

Совместные предприятия уплачивают налог в рублях или иностранной валюте, покупаемой банками России по курсу рубля, котируемому Центральным банком РФ, действующему на дату уплаты налога.

### **24.3. РЕГИОНАЛЬНЫЙ НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО**

*Объект налогообложения* — основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе предприятия, а налогооблагаемая база — среднегодовая стоимость имущества. Она рассчитывается как  $U_4$  от полусуммы стоимости имущества на начало и конец отчетного периода плюс сумма стоимости имущества на 1-е число каждого квартала внутри отчетного периода.

Налог исчисляется и уплачивается в бюджет ежеквартально. Уплата налога проводится по квартальным расчетам в 5-дневный срок со дня, установленного для представления бухгалтерского отчета за квартал, а по годовым расчетам — в 10-дневный срок со дня, установленного для представления бухгалтерского отчета за год. Платежное поручение на перечисление налога должно быть сдано в банк до наступления срока платежа.

Конкретные ставки налога на имущество строительных предприятий (но не более 2% налогооблагаемой базы) устанавливаются органами законодательной (представительной) власти субъектов РФ. От налога на имущество освобождаются объекты жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы, а также объекты охраны природы, пожарной безопасности и гражданской обороны, имущество для занятий детей физической культурой и спортом.

### **24.4. МЕСТНЫЙ НАЛОГ НА ЗЕМЛЮ**

*Земельный налог* уплачивают строительные предприятия за землю, находящуюся в их собственности, владении или пользовании. Ставки налога устанавливаются в виде стабильных платежей на единицу земельной площади в расчете на год. Земельный налог относится на себестоимость строительной продукции.

Формами платы являются земельный налог или арендная плата, вносимые в 2 срока: до 15 сентября и до 15 ноября ежегодно.

Контроль за своевременным начислением и уплатой налогов осуществляют территориальные налоговые инспекции.

Действующим законодательством государственным налоговым инспекциям предоставлено право:

- применять к предприятиям финансовые санкции в виде взыскания всей суммы сокрытой или заниженной прибыли (дохода), и либо суммы налога за иной сокрытый (неучтенный) объект налогообложения и штрафа в размере той же суммы, а при повторном нарушении — штрафа в двойном размере, а также в виде взыскания 10% причитающихся сумм налогов или других обязательных платежей за отсутствие учета прибыли (дохода) или ведение его с нарушением установленного порядка, либо за непредоставление или несвоевременное предоставление налоговых деклараций, отчетов, расчетов и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов и взносов, других обязательных платежей в бюджет;

- налагать административные штрафы от 2 до 5 минимальных размеров оплаты труда на должностных лиц предприятий, виновных в сокрытии (занижении) прибыли (дохода) или сокрытии (п(-учете) иных объектов налогообложения, а также в отсутствии бухгалтерского учета и ведении его с нарушением установленного порядка и искажении бухгалтерских отчетов, несвоевременном представлении бухгалтерских отчетов, расчетов и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов в бюджет.

## **Глава 25**

### **УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ**

Право выбора системы налогообложения, включая переход к упрощенной системе, предоставляется малым предприятиям в строительстве (МПС) на добровольной основе, в порядке, предусмотренном федеральным законом. Действие упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности распространяется на МПС, имеющие следующие критерии своей деятельности:

1) предельную (среднесписочную) численность работающих (включая работающих по договорам подряда гражданско-правового характера) — до 15 человек;

2) предельный размер годовой выручки — 100 тысяч минимальных месячных размеров оплаты труда;

3) максимальный размер доли учредителей — юридических лиц (не являющихся малыми предприятиями) в уставном капитале не выше 25%.

Объектом обложения в упрощенной системе налогообложения является либо совокупный доход, либо валовая выручка, полученные за отчетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев, год).

*Совокупный доход* исчисляется как разница между валовой выручкой и стоимостью использованных в процессе строительства! с> производства материалов, комплектующих-изделий, приобретенных товаров, топлива, эксплуатационных расходов, текущего ремонта, затрат на аренду помещений, используемых для производственной деятельности, затрат на аренду строительных машин, механизмов, инструментов; оборудования, транспортных средств, расходов на уплату процентов за пользование кредитными ресурсами банков (в пределах действующей ставки рефинансирования Центрального банка РФ плюс 3%), оказанных услуг, а также суммы налога на добавленную стоимость, уплаченных поставщикам, налога на приобретение автотранспортных средств, отчисления в государственные социальные внебюджетные фонды, уплаченных таможенных платежей, государственных пошлин и лицензионных сборов.

*Валовая выручка* исчисляется как сумма выручки, полученной от реализации строительно-монтажных работ (услуг), продажной цены имущества, реализованного за отчетный период, и внереализационных доходов.

Для субъектов МПС, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, устанавливаются следующие ставки единого налога на совокупный доход, подлежащий зачислению:

- в федеральный бюджет — в размере 10% от совокупного дохода;
- в бюджет РФ и местный бюджет — в суммарном размере не более 20% от совокупного дохода.

В случае, когда объектом налогообложения МПС является валовая выручка, устанавливаются следующие ставки единого налога, подлежащего зачислению:

- в федеральный бюджет — в размере 3,33% от суммы валовой выручки;
- в бюджет субъекта РФ и местный бюджет — в размере не более 6,67% от валовой выручки.

Официальный документ, удостоверяющий право применения МПС упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности является патент. Патент выдается сроком на один календарный год налоговыми органами по месту постановки организаций на налоговый учет. Форма патента устанавливается ГНС и является единой на всей территории РФ.

Годовая стоимость патента для субъектов малого предпринимательства, подпадающих под действие настоящего федерального закона, устанавливается с учетом ставок налога решением органов государственной власти субъекта РФ в зависимости от вида деятельности. Выплата годовой стоимости патента осуществляется МПС ежеквартально с соответствующим распределением платежей, устанавливаемым органами государственной власти субъекта РФ. Оплата стоимости патента засчитывается в счет обязательного платежа по уплате единого налога МПС.

Патент выдается на основании письменного заявления, подаваемого не позднее чем за один месяц до начала очередного квартала, при соблюдении следующих условий:

- если общее число работников, занятых в МПС, не превышает предельной численности, установленной в соответствии с настоящим федеральным законом (не более 15 человек);
- если МПС не имеет просроченной задолженности по уплате налогов и иных платежей за предыдущий отчетный период;
- если МПС своевременно сданы необходимые расчеты по налогам и бухгалтерская отчетность за предыдущий отчетный период.

#### **Контрольные вопросы**

1. В чем заключается сущность налоговой системы?
2. Функции налогов и их воздействие на экономическое поведение предприятий.
3. Участники налоговых отношений и их функции.
4. Какова нормативно-правовая база налоговой системы?
5. По каким признакам классифицируются налоги?
6. Какие Федеральные налоги и сборы взимаются с предприятий?
7. Какие региональные налоги и сборы выплачиваются предприятиями?
8. Какие налоги и сборы классифицируются местными налогами?
9. Какие элементы налогообложения являются обязательными При установлении налога в нормативно-правовом акте?
10. Какие объекты налогообложения вы знаете?

11. Что такое налоговая ставка?
12. Какие способы исчисления налогов действуют в РФ?
13. Какие основные налоги, затрагивающие предпринимательскую деятельность строительных предприятий, вы знаете?
14. Как рассчитывается НДС в строительстве?
15. Какие обороты в строительстве не облагаются НДС?
16. Как рассчитать прибыль от реализации СМР для налогообложения прибыли?
17. Какие ставки налога на прибыль, зачисляемые в федеральный, региональный и местный бюджет, вы знаете?
18. Что является объектом налогообложения имущества строительных предприятий?
19. Конкретные ставки налога на имущество строительных предприятий.
20. Условия уплаты земельного налога строительными предприятиями.
21. Ответственность налогоплательщика за налоговые правонарушения.
22. В чем сущность действия упрощенной системы налогообложения на МПС?

### **Литература**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1). — М.: Ось-89, 2003.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2). — М.: Ось-89, 2004.
3. Закон РФ от 13.12.1991 г. № 2030-1 «О налоге на имущество предприятий».
4. Инструкция № 33 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий», утвержденная ГНС 08.06.1995 г.
5. Адамов Н.А. Учетная политика, как элемент планирования в строительстве. Строительство: налогообложение, бухучет // Современная экономика и право. 2002. № 4.
6. Захарьин В.Р. Налоговый учет затрат на производство. — М.: Дело и сервис, 2001.
7. Самойлов И.В. Учет давальческих материалов. Строительство: налогообложение, бухучет // Современная экономика и право. 2002. № 4.
8. Ткач В.И., Бреславцева Н.А. Бухгалтерский учет в строительстве (с элементами налогообложения). — М.: ПРИОР, 2002.

9. Экономика строительства: Учебник/Под ред. И.С. Степанова. - М.: Юрайт, 2002.

10. Комментарий к налоговому кодексу. Для строительных организаций (с учетом изменений действующих в 2003 году) // Российский налоговый курьер. № 4. 2003.

***В результате изучения раздела студент должен:***  
***иметь представление о принципах построения налоговой системы, Налоговом кодексе Российской Федерации и методах исчисления налогов;***  
***знать категории налогов;***  
***уметь рассчитывать налоги, используя нормативную литературу.***

## **Раздел 8 ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА**

### **Глава 26 СТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА**

В целом современный рынок маркетинга в строительстве — это саморегулируемая система, где функцию обратной связи между потребителями и производителем выполняет маркетинг. О том, насколько эффективно он справляется с этой задачей, можно судить по его доминирующему положению в идеологии современного менеджмента в строительстве.

Слово «маркетинг» происходит от слова «tagke1» — рынок. Так что маркетинг в буквальном смысле слова означает деятельность, связанную с рынком. Кроме того, маркетинг непосредственно связан с завоеванием рынков сбыта, вытеснением конкурентов, расширением продаж. Маркетинг, как основная часть предпринимательской деятельности, отражается в бизнес-планах, бизнес-проектах, где ему отводятся специальные разделы.

Маркетинг опирается на определенную систему взглядов, или, как принято говорить, концепцию поведения производителей и продавцов товара, обеспечивающую воплощение заложенных и маркетинг принципов. Иногда эту концепцию характеризуют сочетания пяти ключевых слов, начинающихся буквой «П»:

- производимый продукт;
- продажная цена;
- продвижение товара к потребителю;
- полезность товара;
- пригодность товара.

Это ключевые моменты, на которых концентрируют внимание лица, проводящие маркетинговые исследования, консультанты по маркетингу и практические маркетологи.

В настоящее время в строительном комплексе произошло насыщение рынка традиционными строительными конструкциями, изделиями и другими строительными материалами. В условиях конкуренции такое положение резко усилило проблему сбыта выпускаемой строительной продукции. В связи с этим первостепенными задачами являются выявления спроса потребителей, поиск рынков, на которых можно работать.

## 26.1. ОСОБЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ТОВАРА

Одно из условий успешной работы строительных организаций — своевременное обеспечение строительного производства материалами, деталями, конструкциями и оборудованием. Строительство — одна из самых материалоемких отраслей народного хозяйства и требует применения разнообразных строительных материалов, ассортимент которых изменяется по мере перехода от одного этапа строительства к другому. Это усложняет снабжение строительных площадок комплектами изделий и конструкций. Состав комплекта изменяется по мере перехода от одного этапа строительства к другому: фундамент, надземная часть, кровля, отделочные работы и т.д. Необходимо также учитывать, что продукция поставляемая на строительную площадку, как правило, является результатом совместной деятельности целого ряда предприятий: по добыче сырья, изготовлению полуфабрикатов, производству строительных конструкций. Все это требует четкой организации и создания действенной системы, целью которой должно быть обеспечение строительных организаций материалами, деталями, конструкциями и изделиями в комплекте и в последовательности, отвечающей технологии, организации строительного производства, позволяющая завершить строительство в срок.

Материалы, направляемые на строительную площадку, проходят достаточно долгий и сложный путь — от момента добычи сырьевых ресурсов в карьере до момента использования их «в деле». Этот процесс преобразования сырьевого ресурса в полуфабрикат, затем в строительный материал, затем в готовое изделие и, наконец, использование его по назначению, а также связанные с ним процессы транспортировки, хранения, погрузки-разгрузки и т.д. можно рассматривать как материальный поток.

Эффективность движения материальных потоков в значительной мере определяется правильностью маркетингового управления ими. Изучением различных потоковых процессов в строительстве занимается дисциплина «логистика». Концепция логистики представляет собой систему более рационального планирования, организации, реализации и контроля в сферах закупок, транспортировки, складирования, производства и сбыта продукции. Широкое применение логистики в строительных организациях объясняется необходимостью сокращения временных интервалов между приобретением строительных материалов и введением объектов в эксплуатацию. Логистика в строительстве позволяет минимизировать запасы строительных материалов, и в ряде случаев, вооб-

ще отказаться от их использования, существенно сократить время доставки строительных материалов и конструкций, ускорит!, процесс получения информации, повысить уровень сервиса. Логистические системы в строительстве являются основными инструментами реализации маркетинговых стратегий.

## 26.2. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Существует разделение товаров на группы в зависимости от рыночной конъюнктуры, спроса на товары и цены, прибыльности товаров или курса акций компаний. В соответствии с этими критериями товары делятся на четыре группы, образующие в совокупности матрицу Бостонской группы (рис. 31).

Матрица, определяющая перспективность разных видов товаров (Ф. Котлер «Основы маркетинга»).

Уровень цен, доходности Спрос, объем продаж	Высокий	Низкий
Растущий	«Звезда»	«Проблемные дети»
Стабильный	«Дойные коровы»	«Собаки»

Рис. 31

Согласно матрице, наиболее перспективные, повышающие спрос, с растущим объемом продаж и с выгодными для продавцов ценами — это «Звездные» товары. Антиподом «Звездам» являются «Собаки» снижающие спрос, имеющие низкий уровень доходности. Таким товарам приходится бегать как собакам, чтобы удержаться на рынке.

Прибыльные товары, спрос на которые не растет, а поддерживается на определенном уровне — это денежные «Дойные коровы», так как они приносят достаточно стабильный доход.

Судьба «Проблемных детей» — трудно предсказуема, так как несмотря на растущий спрос, они не приносят больших доходов по причине высоких издержек производства и обращения. Проблема производителей — надо либо найти пути повышения их прибыльности, либо отказаться от продаж.

Рыночные отношения сопровождаются глубокими преобразованиями как в самих строительных организациях, так и в среде их функционирования. Развитие малого бизнеса, диверсификация производства, внедрение на российские рынки зарубежных поставщиков, появление большого количества мелких посреднических структур позволило сформировать конкурентную рыночную среду строительной организации. В настоящее время ситуация на товарном рынке строительных материалов характеризуется следующими особенностями:

объем государственных заказов не распределяется и не доводится до производителей и потребителей;

законодательно легализована предпринимательская деятельность в строительстве;

важная роль отведена системе оптовой торговли, материалы приобретаются напрямую или с участием посредников, централизованные поставки канули в лету;

проблемы дефицита материальных ресурсов больше не существует.

Маркетинговые исследования конъюнктуры рынка строительных материалов неразрывно связаны с изучением ситуации в сфере капитального строительства. Анализ показывает, что объем (накопление) рынка строительных материалов находится в состоянии устойчивого равновесия со спросом, несмотря на значительное падение использования производственных мощностей.

С развитием и углублением специализации в строительстве расширяется и процесс кооперирования. **Кооперирование** — одна из форм производственных связей между предприятиями и организациями, совместно изготавливающими определенную продукцию целевого назначения. Кооперирование осуществляется между заказчиком, генеральным подрядчиком, субподрядными и другими организациями. Рынок кооперирования оценивается непрерывностью и ритмичностью строительного процесса, полнотой использования производственных мощностей строительных и монтажных организаций, их материально-технических и трудовых ресурсов.

Строительный рынок — это целая империя организационно-хозяйственных связей, которая реализует свои взаимные экономические интересы. Строительный рынок включает в свою систему:

субъекты строительного рынка (инвесторы, заказчики, подрядчики, проектно-изыскательские организации, НИИ, предприятия промышленности строительных материалов, изделий, конструкций, предприятия строительного и дорожного машиностроения,

предприятия-изготовители технологического, энергетического и иного оборудования, население);

объекты рыночных отношений (строительная продукция — оружие, объекты, их комплексы; строительные машины, транспортные средства, энергетическое, технологическое и иное оборудование; материалы, изделия, конструкции, капитал; рабочая сила, инфляция);

инфраструктуру рынка строительного комплекса;

рыночный механизм (наличие спроса и предложения);

государственный контроль, регулирование и саморегулирование рынка.

Саморегулирование рыночных отношений осуществляется по закону спроса и предложения. В строительстве эти отношения регулируются посредством работы бирж, тендерных торгов, которые представляют собой аукционы по купле-продаже инвестиционных ресурсов, строительной продукции, ценных бумаг.

### **26.3. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В зависимости от намечаемых масштабов и характера проникновения на рынок различают три вида маркетинговых стратегий:

массовый маркетинг — рассчитан на массовое производство и распространение одного товара, на привлечение к его покупке возможно более широкого круга покупателей, потребителей;

товарно-дифференцированный маркетинг — ориентирован на производство двух или более товаров разного качества, с разными свойствами, в разном оформлении, что позволяет выйти на рынок с разнообразными товарами, отличающимися от товаров, продаваемых конкурентами;

целевой маркетинг — заключается в разграничении рынков по видам, группам в зависимости от представленных на нем покупателей, либо по региональным признакам, в разработке соответствующих товаров, способов их продвижения на рынок применительно к каждому из выделенных целевых рынков. Это наиболее современный вид маркетинга, но в то же время самый сложный и хлопотный. Целевой маркетинг предусматривает сегментацию рынка и позиционирование товаров на рынке.

Каждой отрасли экономики присущи свои виды специализации. В строительстве различают две формы специализации:

— отраслевую (объектную), которая определяется созданием хозяйственно самостоятельных специализированных организаций, выполняющих строительство предприятий и объектов для отдель-

ных отраслей народного хозяйства (промышленности, транспорта, сельского хозяйства) или промышленности (металлургии, нефтяной, химии и т.д.);

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

Эффективность специализации в строительстве достигается за счет реализации маркетинговых стратегий организаций, таких как:

- более глубокое разделение труда;
- проведение маркетинговых исследований рынка поставщиков по конкретным видам ресурсов;
- поиск каналов и форм материально-технического обеспечения строительства ресурсами;
- повышения уровня механизации работ;
- сокращения сроков строительно-монтажных работ.

Необходимо учитывать, что эффективность маркетинговых стратегий в строительстве как в отраслевой, так и в технологической специализации, достигается только при достаточных по профилю объемах работ. Только при этом условии достигается стабильная загрузка строительных структурных подразделений, полное использование соответствующего специализированного оборудования и средств механизации.

В качестве критерия эффективности выбранной маркетинговой стратегии в строительстве можно использовать показатель развития специализации (в процентах), который определяется отношением объема работ специализированных организаций к общему объему подрядных строительно-монтажных работ. На практике применяют следующие показатели:

— *общего уровня специализации по генеральному подряду* (определяется отношением объема работ, выполняемых внешними субподрядными организациями и собственниками специализированными организациями, к общему объему работ по генеральному подряду);

— *уровня специализации работ собственными силами* (определяется отношением объема работ, выполняемых собственными специализированными организациями, к объему работ собственными силами).

#### 26.4. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

*Сегментирование рынка* — это разделение рынка на части, сегменты, в зависимости от групп покупателей, которые предъявляют спрос на определенные виды товаров или услуг.

Критериями сегментирования служат:

- географические признаки;
- демографические признаки;
- поведенческие признаки;
- покупательная способность потребителей.

Продавцу строительной продукции приходится выбирать один или несколько возможных сегментов рынка. При недифференцированном маркетинге продавец пренебрегает различиями в сегментах. При дифференцированном маркетинге разрабатываются рыночные предложения для различных сегментов, а при концентрированном маркетинге продавец избирает для своего участия один или несколько сегментов рынка.

Сегментация рынка в строительном комплексе имеет особенности, общие для всех отраслей капитального строительства: привязка к земле, продолжительные сроки создания, большие единовременные затраты капитальных вложений. С другой стороны, специфика строительной деятельности является основным аргументом в сегментировании рынка. Имеется в виду, что строительно-монтажные организации функционируют на региональных (местных) рынках, а организации, занятые в производственном строительстве (нефтегазодобывающая, транспорт, энергетика) работают на региональном, на местном рынках и на территориях субъектов РФ. Такой режим характерен для узкоспециализированных строительно-монтажных организаций. Для промышленности строительных материалов (не местных), производства строительных машин и механизмов, технологического оборудования, рынок имеет межрегиональный сегмент своей деятельности.

#### 26.5. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ

Установление места, позиции предприятия и его товара по отношению к другим представленным на рынке продавцам и конкурирующим товарам, называют *позиционированием*. Предприятие (организация) может занять позицию рядом с конкурентом или попытаться заполнить позиционную рыночную «нишу», «брешь», если таковая существуют. В любом случае, позиционирование ста

ВИГ своей задачей обеспечение конкурентоспособного положения товара на рынке.

В зависимости от характера реагирования на рыночный спрос различают:

конверсионный маркетинг (способствующий преодолению отрицательного спроса, т.е. вызывающий отторжение товаров);

стимулирующий маркетинг (возбуждающий недостаточный спрос);

развивающий маркетинг (выявляющий скрытый спрос и превращающий его в реальный);

ремаркетинг (оживляющий снижающийся спрос);

синхромаркетинг (стабилизирующий колеблющийся спрос);

поддерживающий маркетинг (предотвращающий спад спроса);

демаркетинг (снижающий чрезмерный спрос);

противодействующий маркетинг (уменьшающий вредный спрос).

Выбор стратегии позиционирования или сочетание стратегий осуществляется строительными предприятиями в зависимости от их ролевой и содержательной функции в процессе конкурентного взаимодействия.

Для позиционирования предприятию необходимо владеть методикой оценки своей конкурентоспособности, а также учитывать те существенные отличительные характеристики, которые свойственны самому рынку строительных услуг. Это прежде всего инжиниринг, услуги, связанные с разработкой проектов, непосредственно сооружение объектов, руководство строительством. Поэтому строительные организации могут позиционировать свою деятельность на основе специализации и концентрации или диверсификации; рынка строительных услуг и связанного с ним рынка недвижимости; структуры занятости населения; конкуренции отечественных строительных услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции и услуг в строительстве, разделяют на внешние и внутренние. К внешним относится проведение маркетинговых исследований в части получения заказов на выполнение строительных работ, предпродажное и послепродажное обслуживание покупателей строительной и ремонтно-строительной продукции. К внутренним факторам относятся исследования непосредственно связанные с организацией строительного производства, с внедрением технических изобретений и изменений технологий, которые рассматриваются как основные измерители эффективности строительства.

## Глаза 27

### ОСОБЕННОСТИ СБЫТА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

В условиях рыночной экономики произошло насыщение рынка традиционными строительными материалами и изделиями. Такое положение резко усилило проблему сбыта выпускаемой продукции. В связи с этим, первостепенными задачами являются выявление спроса потребителей, поиск рынков, на которых можно работать. Поэтому при формировании стратегии развития предприятия нужно думать о возможности реализации собственной продукции, а потом уже о возможности ее производства. В основе плана производства новой строительной продукции должны лежать прогноз емкости рынка данных строительных изделий и норма прибыли, которую необходимо получить предприятию. Поиск рынка, выявление спроса потребителя, а затем разработка способов реализации строительной продукции — задача службы маркетинга.

#### 27.1. ФУНКЦИИ СБЫТОВОГО МАРКЕТИНГА

Сбытовая политика строительного предприятия неразрывно связана с одной стороны, со спросом на целевом рынке, а с другой, с собственными производственно-сбытовыми возможностями. *Сбыт* — это все операции с момента выхода товара с территории предприятия до момента передачи купленного товара покупателю. Более точно, *сбыт* — это только конечная операция, т.е. общение, деловые контакты продавца с покупателями. Все остальные операции относятся к товародвижению. Канал товародвижения — перемещение товаров и передача прав собственности по цепочке от производителя к потребителю, где участвуют фирмы-посредники, физические лица, способствующие перемещению товара.

Сбытовой маркетинг состоит из трех этапов:

подготовительного (планирование и выработка стратегии действий по осуществлению сбытовой политики);

организации физического перемещения товаров (от изготовителя до складов оптового продавца, розничных магазинов, конечных покупателей);

организация непосредственно сбытовой деятельности (работа с потребителями, приобретающими товары, перемещаемые в рамках канала товародвижения).

Распространение сбыта на новые территориальные районы рынка требуют от производителя энергичных усилий по созданию:

собственной сбытовой сети; привлечения посредников; интеграции создаваемой и уже существующей сети с тем, чтобы взаимно усилить сбытовые возможности друг друга. Ниже приведены функции сбытового маркетинга, которые помогают производителям и потребителям заключать сделки.

1. *Информационная функция* — проведение маркетинговых исследований, сбор информации, составление планов товарообмена.

2. *Стимулирование сбыта* — разработка и распространение рекламы о производстве и сбыте продукции.

3. *Установление контактов* — поиск покупателей и налаживание контактов с ними.

4. *Приведение товара в соответствие* — оформление требований потребителей (сортировка, монтаж и упаковка).

5. *Переговорный процесс* — соглашения о цене и прочих условиях при оформлении сделки купли-продажи товара.

6. *Организация товародвижения* — транспортировка, складирование.

7. *Финансирование* — поиск источников средств на покрытие расходов по обеспечению функционирования канала товародвижения.

8. *Принятие риска* — ответственность за выполнение функций канала распределения.

В процессе разделения труда выполнение различных функций может быть возложено на посредников — участников канала распределения. Это позволит добиться наиболее эффективного и продуктивного выполнения отдельных функций, снизить издержки и цены производителя.

Маркетинговая стратегия оказывает влияние на функцию личной продажи посредством стратегических целей: наращивание сбыта, удержание, исчерпание и сворачивание сбыта.

*Стратегия наращивания* в маркетинге позволяет реализовать такие цели по сбыту как:

- формирование необходимого объема сбыта;
- повышение уровня распределения;
- обеспечение высокого уровня обслуживания.

*Стратегия удержания* в маркетинге позволяет реализовать такие цели по сбыту как:

- поддержание достаточного объема сбыта;
- поддержание достигнутого уровня сбыта;
- поддержание высокого уровня обслуживания.

*Стратегия исчерпания* соответственно:

- сокращение расходов, связанных со сбытом;
- выбор в качестве цели клиентов, обеспечивающих высокую

И рентабельность;

сокращение расходов на обслуживание и товарные запасы.

**Стратегия сворачивания** позволяет реализовать такую цель как быстрое избавление от товарных запасов.

После того, как на предприятии сформировалось четкое представление о том, как лучше всего добиться поставленной цели и сбытовом маркетинге, можно приступить к планированию деятельности торгового персонала и стратегии сбыта.

Стратегия сбыта позволяет определить, как работники маркетинговой службы могут достичь поставленных целей по сбыту продукции. При этом можно рассматривать следующие варианты стратегии:

1. Высокая частота обращения к уже существующим клиентам.
2. Повышенная собранность во время общения с клиентом.
3. Поиск новых клиентов и обращение к ним.
4. Поддержание текущей частоты обращений к уже существующим клиентам.
5. Средний уровень собранности во время общения с клиентом.
6. Обращение в новые заведения розничной торговли по мере их появления.
7. Обращение к клиентам, обеспечивающим высокую прибыльность.
8. Рассмотрение возможности телемаркетинга или отказ от остальных клиентов.
9. Отказ от поиска новых клиентов.
10. Оптовые скидки для целевых клиентов.

## 27.2. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ ЧЕРЕЗ ТОРГИ

Весь процесс маркетинговой деятельности в строительстве связан с выбором лучшего проекта, надежных партнеров, подрядчиков, поставщиков, способных обеспечить высокое качество работ, сокращение сроков строительства, снижением затрат на освоение проекта. Конкуренция проявляется на каждой фазе жизненного цикла проекта. Поэтому выбор проектировщиков, подрядчиков, поставщиков осуществляется на конкурсной основе.

Наиболее эффективным механизмом, позволяющим демонтировать рынок строительных услуг и создать конкуренцию, являются **подрядные торги**. Основные критерии наиболее выгодных предложений на подрядных торгах: лучшие условия по ценам, качеству работ и срокам их выполнения.

**Подрядные торги** в строительстве — это конкурсная форма размещения заказов в инвестиционно-строительной сфере деятель-

ности на всех фазах жизненного цикла проекта с целью отбора наилучшего предложения для реализации проекта.

Организационный процесс реализации строительных контрактов через торги состоит из следующих этапов:

**начальный этап** (предусматривает процедуру назначения организатора торгов, определения объекта и предмета торгов, объявление о торгах);

**этап подготовки проекта проведения торгов** (предусматривает процедуру формирования тендерного комитета, разработку тендерной документации, расчет смет инвестора и офферента, встречи и переговоры, проверка места строительства и документов, внесение задатка);

**этап проведения торгов** (предусматривает процедуру утверждения регламента и критериев оценки предложений и их анализа, процедуру вскрытия оффертов, выбора генподрядчика, выбора субподрядчика, контроль и проверку документов);

**этап заключения контрактов** (предусматривает процедуру подготовки строительного контракта, заключение контрактов и субконтрактов, контроль документов, процедур, анализ и формирование банка данных).

Завершается процедура торгов информацией о победителе и контракте.

Для успешного участия строительных предприятий в подрядных торгах большое значение имеет строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в условиях торгов, а также составление оффертов по строго определенной форме. Без соблюдения этих требований возможность выигрыша торгов нереальна, так как их организаторы имеют право не рассматривать документы, которые не соответствуют оговоренным условиям. Содержание тендерной документации (тендера) состоит из двух частей:

1. Общие условия торгов.

2. Специальные условия: подробные технико-экономические характеристики, чертежи и другая документация.

Для определения стоимости строительной продукции составляются инвесторские сметы и расчеты подрядчика. Сметы инвестора и подрядчика могут не совпадать. Офферент, у которого определенная им стоимость, наряду с другими показателями, наиболее интересными для заказчика, победит на подрядных торгах и получит право заключения контракта на выполнение подрядных работ.

На строительном рынке используются различные варианты контрактов, которые отличаются в основном по доле ответственности участников в выполнении работ и способам стоимостной

оценки этих работ. Наибольшее распространение в практике подрядных торгов получили контракты с установленной твердой (паушальной) ценой, когда предметом торгов являются партии однородных товаров или услуг. **Паушальная цена** — это цена на круг для количества товара без различия по сортам, качеству и т.д. (оговаривается в контракте). **Паушальная скидка** — общая скидка, выраженная в абсолютной цифре. **Паушальное количество** — общее количество без выделения отдельных сортов и видов и т.д.

Оговоренные паушальные суммы не подлежат пересмотру, выплачиваются подрядчику после выполнения им обусловленных чертежами или спецификациями подрядных работ.

В процессе оформления строительных контрактов подрядчик под гарантийные обязательства вносит залоговые суммы:

- А) при подаче предложений на строительство объекта;
- Б) по выполнению контракта на весь период строительных работ;
- В) по авансовым платежам на первоначальное приобретение материалов и оборудования;
- Г) для покрытия расходов, связанных с устранением дефектов, выявившихся в процессе эксплуатации.

Основная цель гарантийных обязательств подрядчика — содействовать тому, чтобы проект был завершен и защитить инвестора от потерь (в случае банкротства подрядчика). Система гаранта и способствует нормальному функционированию механизма расчетов путем исключения риска неплатежеспособности подрядчика.

### **27.3. МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Маркетинговые коммуникации строительных предприятий — это комплексное воздействие предприятий на внутреннюю и внешнюю среду для создания стабильной прибыльной деятельности на строительном рынке. Обе эти составляющие одинаково важны и взаимодополняемы.

Главные элементы системы маркетинговой коммуникации - формирование спроса и стимулирование сбыта. Основные комплексы маркетинговой коммуникации, соответствующие конкретным рынкам и товарам: реклама, личные продажи, связи с общественностью, стимулирование продаж.

**Реклама** — это платная форма массовой маркетинговой коммуникации, предназначенная для прямой или косвенной поддержки строительных предприятий. Маркетинговая и рекламная деятельность в строительстве часто осуществляются разрозненно, и это значительно снижает их совокупную эффективность.

Реклама, проводимая изолированно от маркетинга, не способна и в полной мере сыграть свою главную роль, как средство создания нового рынка для конкретного предприятия. В таких случаях реклама является бесполезным и дорогим удовольствием, ухудшающим финансовые показатели деятельности предприятия. Строительное предприятие лишается благоприятных перспектив рыночной деятельности, теряет реальные возможности создать будущую клиентуру для новых проектов, товаров и услуг. В таких случаях не срабатывает коммуникативный эффект рекламы.

Как составная часть маркетинга реклама может принимать различные формы, однако это глубоко продуманный и научно организованный процесс, в котором принимают участие маркетологи и психологи, социологи, дизайнеры и т.д. Основная цель этой команды обусловлена пониманием решения задачи маркетинга в определенной приоритетности и последовательности, рассчитанных на тот или иной период.

Функции рекламы при осуществлении маркетинга сводятся к следующим стадиям:

А) на стадии подготовки рынка — информирование потребителей о новых товарах, формирование сегмента потенциальных покупателей;

Б) на стадии внедрения нового товара — активизация продаж, информация о географии торговли этим товаром, расширение числа покупателей;

В) на стадии массовой продажи — стабилизация групп покупателей, поддержание оптимального уровня продаж, обеспечение конкурентоспособности товаров (услуг);

Г) на стадии переключения спроса — функция демаркетинга (выяснение рекламы) — переориентация потребителей.

**Личная продажа** — это коммуникация с выходом на конкретных клиентов, цель которой — заинтересовать клиента принять немедленное решение и одновременно получить информацию для предприятия. Стратегия личных продаж (или прямых продаж) считается наиболее эффективным средством побудить потенциального потребителя к покупкам. Типичные функции торгового персонала строительного предприятия сводятся к следующим:

А) *собственно продажи* — выявление потенциальных покупателей, изучение их потребностей, обсуждение условий продажи, заключение сделки;

Б) *оказание услуг клиентам* — сервис, ремонт и др.;

В) *сбор и обработка информации* — поведение конкурентов, выяснение потребностей и предпочтений на строительном рынке услуг и товаров.

Главная задача маркетинговой коммуникации личных продаж выступать источником информации, позволяющим ускорить адаптацию предприятий к происходящим и предстоящим изменениям строительного рынка, участие в стратегическом маркетинге.

**Связи с общественностью** — это целенаправленные действия, создающие атмосферу взаимного понимания между предприятием и различными субъектами рынка строительных товаров и услуг. Связи с общественностью, как систему деловой коммуникации, называют рекламой престижа (рибИс геЫюпз). Эта маркетинговая коммуникация направлена на поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания с общественностью. Отсутствие деловой коммуникации в строительной индустрии заметно осложняет взаимосвязи предприятий с окружающей средой. Поэтому главная задача строительных маркетинговых коммуникаций — совершенствование существующих и разработка новых способов налаживания информационного потока и общения (внутреннего и внешнего).

**Стимулирование продаж** — это локальные, временные меры, дополняющие рекламу и личные продажи в целях повышения спроса. В строительстве стимулирование продаж имеет двойную направленность — на потребителей и на промежуточное звено (посредников, агентов, дилеров, оптовиков). Стимулирование продаж по отношению к потребителям строительной продукции выражается в предложении коммерческой выгоды, тем, кто приобретает товар (услугу) на оговоренных условиях. Стимулирование продаж строительной продукции посредством промежуточного звена — это побуждение посредников продавать продукцию с максимальной энергией и предприимчивостью, расширять круг покупателей.

#### **27.4. КОНТРОЛЬ КАК ОДНА ИЗ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ**

Контроль — заключительная фаза цикла управления маркетингом и принятия управленческих решений.

Различают следующие виды контроля маркетинговой деятельности строительных организаций:

1. Контроль текущей маркетинговой деятельности и ее возмощностей.
2. Контроль прибыльности маркетинговых затрат и их анализа.
3. Контроль выполнения маркетинговых стратегий.
4. Проведение ситуационного анализа в маркетинге.

**Роль ситуационного анализа** в маркетинге строительства, как аффективного средства контроля всей хозяйственной деятельности предприятия очень значима. Объективный анализ «в разрезе» позволяет представить весь механизм предприятия и принять необходимые корректирующие меры в стратегии маркетинга.

**Контроль текущей маркетинговой деятельности** предусматривает анализ состояния сбыта, предложения на рынке, соотношения «затраты-объем сбыта» и наблюдение за реакцией потребителей. Подробный контроль дает возможность определить и своевременно принять корректирующие меры для предупреждения отрицательного воздействия выявленных негативных ситуаций на • >объемы сбыта.

**Контроль прибыльности маркетинговых затрат** позволяет не попускать значительного перерасхода средств при достижении маркетинговых целей. Эта непростая задача предполагает контроль рентабельности маркетинговой деятельности предприятия в целом и применительно к отдельным ассортиментным группам, целевым рышкам и сегментам; каналам товародвижения, средствам рекламы, коммерческому персоналу. Ценность такого вида анализа в том, что он позволяет связать текущие затраты с конкретными направлениями маркетинговой деятельности и своевременно принять соответствующие меры.

**Контроль выполнения маркетинговых стратегий** — это регулярное исследование маркетинговой среды предприятия и оперативной деятельности для выявления возникающих проблем и открывающихся возможностей, а также выдачи рекомендаций относительно плана действий по совершенствованию маркетинговой деятельности. Ревизия маркетинговой деятельности проводится силами внутреннего или внешнего аудита.

#### Контрольные вопросы

1. Какова особенность строительной продукции, как товара?
2. Что включают в себя маркетинговые исследования рынка строительной продукции?
3. Что такое подрядные торги (тендер)?
4. Что такое прямой сбыт?
5. Что такое непрямой сбыт?
6. Как вы понимаете концепцию маркетинга?
7. Что такое матрица Бостонской группы?
8. Роль кооперирования в строительном рынке.
9. Какие виды маркетинговых стратегий в строительном рынке вы знаете?

10. Как вы понимаете целевой маркетинг в строительстве?
11. Какие виды специализаций существуют в строительстве и их значение в реализации маркетинговых стратегий?
12. Какие показатели эффективности выбранной стратегии в строительстве вы знаете?
13. Особенности сегментирования рынка в строительстве.
14. Особенности позиционирования строительной продукции на рынке.
15. Какие внешние факторы, влияющие на конкурентности строительной продукции вы знаете?
16. Внутренние факторы, влияющие на конкурентность строительной продукции.
17. Функции сбытового маркетинга в строительстве.
18. Функция личных продаж в строительстве, какие маркетинговые цели она позволяет реализовать?
19. Из каких этапов состоит реализация подрядных торгов и строительстве?
20. Какова роль гарантийных обязательств подрядчика при заключении строительных контрактов по выигранным торгам?
21. Какие маркетинговые коммуникации в строительстве им знаете?
22. Функция рекламы в строительном маркетинге.
23. Виды контроля маркетинговой деятельности в строительстве
24. Роль ситуационного анализа в маркетинге.
25. Как построить концепцию маркетинга в строительстве?

### **Литература**

1. Маркетинг в строительстве: Учебник/Под ред. д.э.н., проф И.С. Степанова и д.т.н., проф. В.Я. Шайтанова. — М.: Юрайт, 2001
2. Маркетинг в схемах, рисунках: Учеб. пособие. / П.С. Завьялов. - М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Котлер Ф., Амстронг Г., Сондек Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. — 2-е европ. изд. — СПб.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
4. Д. Джаббер. Принципы и практика маркетинга: Учеб. пособие: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

***В результате изучения раздела студент должен:  
иметь представление о маркетинговой деятельности в области строительства;  
знать цель и задачи проведения конкурсных торгов (тендеров).***

## **Раздел 9 ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)**

### **Глава 28 ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ**

#### **28.1. ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ ПЛАНИРОВАНИЯ**

Планирование — необходимая функция процесса управления. Роль этой функции состоит в определении последовательности действий субъекта управления для достижения поставленной цели и установленные сроки. Главной задачей планирования в строительном производстве является обеспечение согласованного с различными участниками производственного процесса порядка возведения или реконструкции зданий, сооружений и других строительных объектов.

Планирование как основной элемент управления различается по масштабам, периодам и ступеням иерархии должностных лиц, принимающих решение (менеджеров). За разработку и реализацию долгосрочного, или стратегического, плана (периодом от 3 до 10 лет) отвечает высшее звено менеджмента строительной организации. Среднее звено управления (начальники цехов, участков) решает задачи реализации текущего планирования (сроком до 1 года), а низшим звеном (прорабы, мастера) принимаются решения и реализуются задачи оперативно-календарного планирования (сроком до месяца).

#### **28.2. ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

Чем больше интервал планирования, тем выше степень неопределенности параметров плана. При разработке стратегического плана решается триединая задача, т.е. определяется ответ на три вопроса: 1) где находится предприятие в настоящее время; 2) куда необходимо двигаться; 3) что необходимо сделать.

(Следовательно, можно выделить три блока при разработке и реализации стратегического плана: диагностический (или аналитический), целевой (или проблемный), деятельный.

В первый блок включаются:  
анализ состояния внешней и внутренней среды предприятия и настоящего время;

прогноз состояния внешней и внутренней среды предприятия на срок от 3 до 5 лет.

Во второй блок входят:

формирование философии и миссии предприятия;  
определение целей и выявление существующих проблем.

Третий блок охватывает:

разработку стратегии развития предприятия;

выбор стратегии;

механизм реализации стратегии;

стратегический контроль с элементами анализа (оценки) результатов и введения необходимых корректив стратегии.

Стратегия выступает основным элементом стратегического планирования. Совокупность факторов внешней среды можно назвать условиями, или состоянием, внешней среды. В зависимости от этих условий предприятие как открытая система может адаптироваться и в дальнейшем развиваться или обанкротиться. Следовательно, внешняя среда ставит ограничения, рамки, барьеры на пути деятельности предприятия. Анализ факторов внешней среды позволяет определить, какие из них затрудняют нормальное функционирование предприятия. Следовательно, руководству предприятия необходимо принимать решения с учетом оптимального сочетания факторов внешней среды. В российской экономике к числу факторов внешней среды, оказывающих существенное влияние на развитие предприятия, относят:

ограниченность внутреннего спроса на производство строительных работ при силовом давлении зарубежных конкурентов (например, турецких) или конкурентов из других регионов России;

неурегулированность отношений собственности;

фрагментарность и противоречивость законодательства;

значительную криминализацию и теневой оборот в экономике, а также коррупцию в структурах власти;

хронические неплатежи за выполненные строительные работы;

неразвитость инфраструктуры рынка;

недостоверность информации о конъюнктуре рынка строительных работ, заказчиках, подрядчиках, ценах на строительные работы и т.п.;

слабая финансово-кредитная система;

монополизация факторов производства и каналов движения строительных материалов и конструкций;

недобросовестная конкуренция.

Эти и многие другие экономические проблемы требуют своего решения.

Анализ рынка строительной отрасли занимает ведущее место и проводимом анализе внешней среды. Многие западные экономисты предлагают анализировать рынок на основе формирования панели заказчиков строительных работ. Результаты считаются положительными в случае высокого уровня повторных заказов. Этот анализ дает возможность оценить конкурентную среду и потребительские предпочтения.

Следующее направление анализа — это оценка возможностей использования внутренних ресурсов предприятия, или так называемый анализ внутренней среды. К показателям внутренней среды предприятия относят:

- качество и ассортиментное разнообразие строительных работ;
- научно-технический потенциал и технологический уровень выполняемых работ;

- уровень издержек производства;

- длительность производственного цикла строительных работ;

- уровень использования производственной мощности предприятия;

- объем строительного-монтажных работ;

- расходы на НИОКР;

- систему маркетинга и сбыта готовой продукции;

- портфель заказов;

- уровень подготовки персонала предприятия и его квалификацию;

- систему экономических показателей предприятия (прибыль, рентабельность, величина активов предприятия, текущая задолженность, качество системы финансового контроля и т.п.).

Следующим этапом разработки стратегии предприятия, который базируется на результатах внешней и внутренней среды, является прогнозирование. На основе прогнозов вырабатывается стратегия предприятия. Прогнозирование осуществляется через пылиз области возможного. Под прогнозом понимают вероятную оценку состояния какого-либо объекта, процесса или явления в определенный момент в будущем и альтернативных путей достижения каких-либо результатов.

Существуют различные методы прогнозирования. Рассмотрим основные из них:

- сравнительный метод.** Сравнение проводится по аналогии;

- метод экспертных оценок.** Применяется в случае, когда существуют затруднения в получении информации. В этом случае по-

лагаются на опыт экспертов-профессионалов. Они своим видением, интуицией могут предсказать развитие событий. Применяются индивидуальные и коллективные оценки. Коллективные оценки подразделяются на два вида: метод «прямой мозговой атаки»; метод «дельфи». Метод «прямой мозговой атаки» предусматривает проведение заседания экспертов, где вырабатывается основа прогноза. Метод «дельфи» назван в честь Дельфийского оракула и мифов Древней Греции, который предсказывал будущее. Этот метод предусматривает заочное обсуждение проблем в виде письменных оценок прогноза, которые потом обобщаются;

**метод экстраполяции.** Сущность метода заключается в том, что изучают объект прогноза в прошлом и настоящем. Осуществляется поиск закономерностей в развитии. Этот метод применяют, когда объект прогнозирования имеет относительно плавное развитие;

**метод моделирования.** При этом методе разрабатываются модели, представляющие собой формализованную (математическую) модель поведения экономической системы. Здесь широко применяются методы экономико-математического моделирования, метод теории игр, динамические модели, имитационные модели и т.н.

После составления прогнозов приступают к разработке второго блока — целевого (или проблемного), который начинается с формирования «философии» и «миссии» предприятия.

**«Философия»** предприятия — это изложение принципов успеха в сжатой, максимально конкретной форме.

**«Миссия»** предприятия — это высшие ценности организации, включающие цели предприятия, принципы взаимоотношений работников предприятия, стиль руководства, взаимосвязи с заказчиками и общественными организациями.

Следующий элемент в разработке стратегии — **целеполагание**. Типология строительных целей предприятия весьма разнообразна. Цели, в отличие от «миссий», выражают конкретные направления в отдельных сферах деятельности предприятия, т.е. желаемый результат, который необходимо достичь через определенное время. Предприятия являются, как правило, многоцелевыми системами.

После определения целей наступает этап разработки третьей блока — **деятельного**. Он начинается с разработки вариантов стратегии, которые отличаются по временным и количественным характеристикам распределения ограниченных ресурсов. Стратегия как программный продукт может быть разработана в виде бизнес-плана. Кроме того, процедуру разработки стратегии можно прел

ставить в виде разработки проекта. При этом производится разработка нескольких вариантов стратегии (портфель стратегий).

После того, как сделан выбор наилучшей стратегии, остальные стратегии остаются, так как они могут быть использованы в случае изменения обстоятельств.

Следующий этап представляет собой *механизм реализации стратегии*. Выбранная стратегия доводится до конкретных исполнителей, которые разрабатывают тактические планы. Эти планы обсуждаются совместно на всех уровнях управления и в результате обсуждения решаются спорные вопросы. В готовом виде стратегия и разработанные на ее основе тактические планы становятся нормативными документами, т.е. руководством к действию.

Механизм реализации стратегии не отделим от стратегического контроля. Методом стратегического контроля служит методология *контроллинга*. Контроллинг позволяет предвидеть экономическую ситуацию, своевременно принять меры по оптимизации отношений «затраты — результат» и тем самым получить желаемую прибыль и достичь поставленной цели.

### 28.3. ВИДЫ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

*Тактические* (текущие) планы устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Эти планы являются скользящими, т.е. на первый квартал показатели устанавливают жесткие, неизменяемые, и в последующие три квартала их корректируют. Это необходимо в связи с динамичностью процессов, происходящих в российской экономике.

Точное распределение производственных заданий по срокам их исполнения, объемам расходов и конечным результатам определяется в оперативно-календарных планах. В целом стратегическое, тактическое (текущее) и оперативно-календарное планирование взаимосвязаны и представляют собой единую систему планирования. Экономическая практика выработала три метода планирования: ретроградный метод (по схеме «сверху-вниз»), прогрессивный метод (по схеме «снизу-вверх») и комбинированный метод, который является сочетанием предыдущих двух.

*Ретроградный метод* представляет собой централизованное планирование, т.е. план с определенными показателями спускается руководством в службы предприятия. Этот метод слабо учитывает реальную обстановку на местах и специалисты нижестоящего уровня практически не востребованы при разработке плана.

*Прогрессивный метод* основан на децентрализованном планировании, когда планы составляются на низших уровнях управле-

ния и направляются на рассмотрение и утверждение их руководством. Одним из недостатков этого метода является то, что необходима вертикальная интеграция и координация четких планов при составлении общего плана, также появляются слабые места и горизонтальной координации планов.

**Комбинированный метод** (встречное планирование) пытается, сочетая элементы ретроградного и прогрессивного планирования, преодолеть слабые места обоих видов планирования.

Комбинированное планирование начинается централизованным движением сверху-вниз и заканчивается обратным децентрализованным направлением. Централизованное планирование заключается в составлении глобального плана на базе поставленных целей, который детализируется и спускается на низшие уровни управления. Затем начинается децентрализованное планирование от рабочих мест к руководству предприятия. Процесс планирования считается законченным, когда децентрализованное планирование приведет к детализированному общему плану и точному определению поставленных целей.

#### 28.4. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАНА

Главными разделами тактических (текущих) и оперативно-календарных планов являются:

- план строительного производства;
- план технического развития;
- план повышения экономической эффективности производства;
- план капитальных вложений и капитального строительства;
- план материально-технического обеспечения и комплектации;
- план по труду и кадрам;
- план работы подсобных производств;
- план работы строительных машин и механизмов;
- план работы автотранспорта;
- план по издержкам производства;
- финансовый план;
- план социального развития коллектива предприятия;
- план мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов.

Центральный раздел плана развития предприятия — **план строительного производства**, в который входят: сроки ввода в действие строительных объектов, общий и выполняемый собственными силами объем строительных работ по технологическим этапам и комплексам работ (с распределением общего объема работ по заказчикам), сроки окончания технологических этапов.

**План технического развития** включает мероприятия, обеспечивающие повышение технического уровня и качества строительства, внедрение прогрессивной технологии, механизации процесса строительных работ, научной организации труда, снижение материалоемкости строительства, повышение производительности труда и т.п.

**План повышения экономической эффективности производства** содержит как обобщающие показатели эффективности строительного производства, так и показатели использования труда рабочих, основных фондов, оборотных средств, инвестиций, материальных ресурсов.

**План капитальных вложений и капитального строительства** предусматривает затраты строительной организации на расширение и реконструкцию ее производственной мощности и на мероприятия по строительству объектов соцкультбыта и жилья для работников предприятия.

**План материально-технического обеспечения и комплектации** представляет собой систему материальных расчетов, отражающих производство строительного-монтажных работ в натуральном выражении. Потребности в материальных ресурсах, их распределение и использование должны определяться на основе норм расходов сырья, материалов, топлива и энергии.

**План по труду и кадрам.** При его разработке необходимо предусматривать систематическое повышение производительности труда, что позволяет увеличить объемы производства и повысить его эффективность. Кроме этого, план содержит величину фонда заработной платы, а также расчет дополнительной потребности в рабочих и служащих.

**План работы подсобных производств** включает показатели производственных программ, затрат труда и заработной платы, а также плановой себестоимости продукции. К подсобным производствам относятся полигоны, бетонорастворные узлы, карьеры и другие хозяйства, оказывающие основному производству услуги по снабжению паром, теплом, водой, ремонтно-механическими материалами и т.п. Планы их работы составляются так же, как и для строительной организации. Потребность в материалах включается в план обеспечения материальными ресурсами строительной организации.

**План работы строительных машин и механизмов** разрабатывается с целью определения потребности в этих машинах для выполнения строительного-монтажных работ собственными силами, а также подсобных производств и для оказания услуг субподрядным организациям.

При планировании ведется выбор строительных машин исходя из соответствия их технических характеристик условиям выполнения строительно-монтажных работ, а также времени их работы. При этом потребность в строительных машинах определяется в зависимости от объемов механизированных работ и норм выработки машин.

**План работы автотранспорта** разрабатывается на основе определения объемов перевозок строительных конструкций, изделий, деталей, материалов и оборудования.

**План по издержкам производства** предусматривает рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Цель планирования себестоимости строительно-монтажных работ — это экономически обоснованное определение величины затрат на производство строительных работ.

**Финансовый план** устанавливает следующие финансовые показатели: расчет потребности в собственных оборотных средствах и задание по ускорению их оборачиваемости; взаимодействие строительного предприятия с государственным бюджетом; создание и использование основных производственных фондов; планирование прибыли и рентабельности; поступление средств за счет получения долгосрочных и среднесрочных кредитов; выплата процентов банкам по кредитам; финансовые результаты от других видов деятельности.

**План социального развития коллектива предприятия** предусматривает мероприятия по решению задач социального развития, улучшения условий труда, отдыха, быта, спорта и др., что должно способствовать развитию предприятия и повышению его эффективности.

**План мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов** направлен на внедрение малоотходных и безотходных технологических процессов, обеспечение полного и комплексного использования природных ресурсов, сырья и материалов, что позволяет снижать вредное воздействие на окружающую среду.

Необходимость технико-экономического обоснования планов и повышение эффективности производства строительно-монтажных работ сформировали систему показателей плана. Эти показатели подразделяются на количественные и качественные, объемные и удельные.

**Количественные показатели** плана выражаются абсолютными величинами. К ним относятся: объем строительно-монтажных работ, численность работающих, фонд заработной платы, величина прибыли, размер затрат материальных ресурсов и т.п.

**Качественные показатели** плана — это относительные величины. Они выражают экономическую эффективность производства. К ним относятся: рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, рентабельность, фондоотдача, качество продукции и т.п.

**Объемные показатели** плана определяют величины объема производства и отдельных процессов. Например, объем смонтированных железобетонных или металлических конструкций в кубических метрах или тоннах, объем материальных ресурсов в натуральном измерении и т.п.

**Удельные показатели плана** определяют отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей. Например, количество кирпича и раствора на кубометр кирпичной кладки; расход строительных материалов на километр автомобильной дороги и т.п. Для расчета показателей плана применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

**Натуральные** измерители используются при планировании (темных и удельных показателей). Применение натуральных измерителей показателей плана ограничивается невозможностью обобщения при их различии. Например, кубометр бетона сложно сравнить с тонной металлоконструкций.

**Трудовые** измерители применяются при измерении трудоемкости продукции, производительности труда, размера оплаты труда и т.п.

**Стоимостные** (денежные) измерители позволяют обобщить различные показатели с целью их сравнения или определения динамики развития. Стоимостные показатели взаимосвязывают все элементы плана. В стоимостных показателях планируют объем строительно-монтажных работ, величину прибыли, фонд заработной платы, себестоимость строительного производства и т.п.

## 28.5. ОПЕРАТИВНО-КАЛЕНДАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

**Оперативно-календарное планирование** осуществляется исходя из контрольных цифр показателей годового тактического (текущего) плана с использованием календарного плана производства строительных работ на зданиях и сооружениях.

В начале разрабатываются показатели плана по конструктивным типам и видам работ каждого технологического этапа. Состав мероприятий при разработке этих показателей зависит от вида календарных планов. Из календарных графиков по каждому объекту в план включаются работы, находящиеся в границах планируемого периода, а также работы, которые были выполнены в предыдущий период.

На основе показателей оперативно-календарного плана, определяется потребность в технологических комплектах материалов, людских ресурсах по каждому комплексу работ, а также потребность в строительных машинах и автотранспортных средствах. Кроме этого, в оперативно-календарном плане указываются объемы строительства, их сметная стоимость, фонд заработной платы рабочих, численность рабочих, нормы выработки на одного рабочего, сроки окончания технологического этапа строительства объектов. Проекты оперативно-календарных планов согласовываются с подрядными организациями и организациями-поставщиками ресурсов. После необходимой корректировки оперативно-календарные планы строительной организации детализируются для каждого строительного участка или строительной бригады.

В оперативно-календарных планах возведение объектов увязывается со сроками выполнения как строительных, так и монтажных работ, включая монтаж технологического оборудования. Чтобы сократить продолжительность возведения объектов, при составлении оперативно-календарного плана обычно стремятся совместить несколько видов работ, при этом необходимо обеспечивать устойчивость отдельных частей и элементов конструкции, создавать безопасные и наиболее удобные условия для работы бригад, а также сохранять качество ранее выполненных работ, устраивая технологические перерывы. Для описания сложных технологических и организационных взаимосвязей при строительстве крупных объектов в условиях рыночной экономики используется имитационное моделирование. Его сущность состоит в построении алгоритма, описывающего поведение отдельных элементов производственного процесса, а также взаимодействие между ними с учетом факторов вероятностного характера. Это позволяет выбирать последовательность выполнения технологических комплексов работ в соответствии с выбранным критерием эффективности

## **Глава 29**

### **РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ)**

#### **29.1. НАЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА**

Бизнес-планирование — это упорядоченная схема действий менеджеров всех структурных подразделений предприятия по достижению стратегических целей. Практически, бизнес-план и рови

мие можно определить как: поиск путей повышения эффективности производства; механизм координации деятельности подразделений предприятия по принятию управленческих решений; один из методов бюджетирования финансовых потоков по центрам ответственности и предприятию в целом.

Любой бизнес-план, это прежде всего, документ, в котором подробно обосновывается концепция реального инвестиционного проекта и рассчитываются его основные параметры. Он содержит ответы на главные вопросы:

- масштабы производственной и коммерческой деятельности;
- материально-сырьевые, технические и кадровые ресурсы;
- потребности в капитальных вложениях и их источники;
- срок окупаемости и риски, связанные с данным проектом;
- стратегия финансирования.

Важное место в бизнес-плане отводится стратегии маркетинг-г., изучению рынка и его ёмкости (спроса), степени конкурент-ной среды, методам ценообразования. Содержит схемы позиционирования товаров и услуг, а также сегментирования их рынков и отвечает на главные вопросы: что надо производить; как повысить качество товаров, работ и услуг; снизить себестоимость и получить доход; скорее окупить затраты.

Любой бизнес-план представляет собой стандартный документ, позволяющий на одном понятийном языке представить свой бизнес лаконично и привлекательно для инвесторов.

## СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. Резюме.
2. Информация о фирме.
3. Предлагаемый к производству товар.
4. Организация производительного процесса: выявление по-  
фобностей.
5. Основные конкуренты.
6. Планируемые продажи.
7. Результаты маркетингового исследования.
8. Операционные затраты.
9. Производственный план.
10. Организация сбыта.
11. Предполагаемые административные и общие расходы.
12. Капитал и организационно-правовая форма фирмы.
13. Прогноз потока наличности в 200\_ г.

- 14. Ожидаемый отчет о прибыли. Сводный баланс актовой I пассивов предприятия.
- 15. Формирование минимально допустимой цены.
- 16. Стратегия финансирования.

**29.2. МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ  
БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Титульный лист:

Бизнес-план <i>(проекта, участка, цеха ...и.т.д.)</i>
Тема:
Адрес:
Дата:
Составитель:
Проверил:

**Меморандум конфиденциальности.**

Вся информация, представленная в данном Бизнес-плане, является строго конфиденциальной.

Ознакомление с содержанием возможно только с согласия автора.

Знакомящийся с настоящим Бизнес-планом берет на себя ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора.

Запрещается копировать как весь Бизнес-план, так и его отдельные части (полученные расчеты и финансовые показатели), вносить изменения, а также передавать информацию третьим лицам.

Предприниматель:  
(автор)

**1. Резюме**

(Дать сжатый и краткий обзор делового предложения и результатов деятельности.)

Необходимо разъяснить, что предприятие собирается сделать, чем производимый продукт (услуга, объект и.т.д.) будет отличаться от продукции конкурентов и почему покупатели захотят приобрести (купить) именно его.

На основе 8\УОТ — анализа показать сильные и слабые стороны проекта, перспективы и угрозы (риски).

Представить (приложить) этапы жизненного цикла проекта, выделив временной лаг на инвестиционные фазы: прединвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную.

Указать стартовый капитал и источники стартового капитала по фазам инвестиционного проекта.

В заключение следует представить прогноз основных финансовых результатов, ожидаемых в ближайшие 3 года.

## 2. Информация о фирме

Название фирмы и адрес, телефон:

--

Организационно-правовая форма и номер свидетельства о регистрации:

--

Руководство фирмы:

Ф.И.О.	Должность	Доля участия в собственности, %

Акционеры компании:

Ф.И.О.	Доля участия в собственности фирмы, %	Участие в деятельности фирмы (должность)

Профиль фирмы, ее цели и задачи:

### **3. Предполагаемый к производству товар**

Описание товара (продукта, услуги):

Особенности, присущие предполагаемому к производству товару:

Чем определяется новизна товара:

Сравнение с аналогичным товаром, присутствующим на рынке:

Прогнозируемое отношение потенциально возможного потребителя (клиента) к товару:

Конкурентные преимущества, присущие товару или процессу производства:

### **4. Организация производительного процесса: выявление потребностей**

Производственные площади, необходимые для организации производства (отдельно стоящее здание с прилегающей территорией или часть здания и т.д. с указанием площади в кв. м).

Имеются ли такие площади и каковы права на них у разработчиков бизнес-плана (собственные, арендуемые, планируемые для аренды)?

Необходима ли модернизация (или ремонт) этих площадей; предполагаемые расходы на проведение соответствующих работ?

Имеющееся оборудование, которое будет использоваться для реализации проекта:

Вид оборудования	Нормативный срок использования	Остаточный срок использования

Потребность в оборудовании, которое придется приобрести для реализации проекта:

Вид оборудования	Стоимость оборудования	Возможный поставщик	Степень новизны

Потребность во вспомогательных материалах (вид, цена, возможный поставщик):

--

Потребности в сырье:

Вид сырья	Годовая потребность	Цикл заказа (периодичность поставок)	Стоимость заказываемой партии	Поставщик

Как осуществляется (на основе каких факторов) поиск поставщиков?

--

## 5. Основные конкуренты

Характеристика производителей аналогичных товаров:

Наименование конкурента и его местонахождение	Размер фирмы (по объему производства в расчете на год)	Доля на рынке, %	Ценовая политика и цена	Преимущества конкурентов

Описание региональных рынков, где предположительно будет осуществляться реализация товаров, производимых на основе предлагаемого бизнес-плана.

Присутствующие на региональных рынках конкуренты, степень их вовлеченности в функционирование рынка, заинтересованности в удержании завоеванных на этих рынках позиций.

Возможная реакция конкурентов на поставку товаров на рынок и возможные контрмеры, направленные на нейтрализацию этой реакции (если она нежелательна).

Каким образом будут учитываться преимущества конкурентов при производстве и поставке товаров на рынок?

Возможные риски.

Наличие опыта действий в аналогичных ситуациях у реализаторов предлагаемого бизнес-плана и зафиксированный результат таких действий.

## 6. Планируемые продажи

Таблица 6.1

Предполагаемый объем производства (в товарных единицах)

Товар	ед. изм.	месяц				Итого
		1	2	и.т.д.	12	

Таблица 6.2

Предполагаемый объем продаж в товарных единицах  
и в целом по объему в рублях

Товар	Рын.	Месяц				Итого
		1	2	и.т.д.	12	
	№ 1					
	№ 2					
	№ 3					
Итого в руб. по						
Тов. на рын. 1, 2, 3						

Таблица 6.3

Предполагаемые продажи (в денежных единицах) на рынке № 1

Товар	Месяц				Итого
	1	2	и.т.д.	12	
Товар 1					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					

Окончание табл. 11.2

Товар	Месяц				Итого
	1	2	и.т.д.	12	
Товар 2					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					
Товар 3					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					
ИТОГО:					

Таблица 6.4  
Предполагаемые продажи (в денежных единицах) на рынке № 2

Товар	Месяц				Итого
	1	2	и.т. д.	12	
Товар 1					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					
Товар 2					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					
Товар 3					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					
ИТОГО:					

Таблица 6.5

Предполагаемые продажи (в денежных единицах) на рынке № 3

Товар	Месяц				Итого
	1	2	и.т.д.	12	
Товар 1					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					
Товар 2					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					
Товар 3					
кол. в натур, ед.					
цена товара					
стоим, товара					
ИТОГО:					

### 7. Результаты маркетингового исследования

Чем товар, предлагаемый к производству, может привлечь внимание потребителей?

Согласуются ли выделяемые разработчиками бизнес-плана преимущества товара с теми ценностными характеристиками, которые использует (применительно к такому товару) потребитель при принятии им решения о покупке или об отказе от покупки?

На основании каких факторов потенциальный потребитель из общей товарной массы сможет обратить внимание на товар, предлагаемый к производству в соответствии с настоящим бизнес-планом?

Потенциальные группы потребителей (фиксация потребительских групп).

Товар, рынок		Потребители первой очереди (безусловные потребители)	Потребители второй очереди (необходимы дополнительные меры воздействия)	Потребители третьей очереди (возможно отреагируют на меры воздействия)
<b>Товар А</b>	рынок № 1			
	рынок № 2			
	рынок № 3			
<b>Товар В</b>	рынок № 1			
	рынок № 2			
	рынок № 3			

Сочетание ожиданий потребителя и предложений производителя:

Товар, рынок		Ожидания потребителя			Предложения производителя		
		По цене	По качеству	По дополнительным услугам	По цене	По качеству	По дополнительным услугам
<b>Товар А</b>	Рынок № 1						
	рынок № 2						
	рынок № 3						
<b>Товар Б</b>	рынок № 1						
	рынок № 2						
	рынок № 3						

Меры воздействия на потенциальных потребителей для стимуляции у них интересов к предполагаемому товару и принятию ими решения о покупке.

### 8. Операционные затраты

Есть ли необходимость осуществлять расходы на исследования и разработки?

Существует ли потребность в планировании расходов на организацию продаж?

Планируются ли какие-то значительные расходы на осуществление маркетинговых исследований?

Всего на эти цели предполагаются затраты в объеме:

### 9. Производственный план

План производства включает такие разделы как:

1. Производственная программа предприятия (планируемый объем продукции);
2. Потребность в основных фондах;
3. Расчет потребности в ресурсах на производственную программу;
4. Расчет потребности в персонале и заработной плате.

Продолжительность производственного цикла:

Требуемые работники:

Все ли рабочие места оборудованы надлежащим образом, а если нет, то что необходимо предпринять?

Предполагаемый объем производства в товарных единицах (таблица 9.1) рассчитывается аналогично таблице 6.1.

Таблица 9.2

Расчет потребности в основных фондах

Вид основных фондов	Месяц				Итого
	1	2	и.т.д.	12	
Здания, сооружения производственного назначения					
Рабочие машины и оборудование, всего					
В том числе, по видам:					
1.					
2.					
3.					
Транспортные средства, всего					
Прочие					

Расчет амортизации:

Таблица 9..1

Расчет потребности в материальных ресурсах

Наименование ресурсов	Месяц				Год
	1	2	и.т.д.	12	
1. Сырье и матер.					
кол. в нат. ед.					
цена един, ресур.					
стоимость, руб.					
2. Покупн. товары, изделия, полуфабрикаты					

Окончание табл. 11.2

Наименование ресурсов	Месяц				Год
	1	2	и.т.д.	12	
кол. в нат. ед.					
цена ед. ресур.					
стоимость, руб.					
<b>3. Топливо</b>					
кол. в нат. ед.					
цена ед. ресур.					
стоимость, руб.					
<b>4. Энергия</b>					
кол. в нат. ед.					
цена ед. ресур.					
стоимость, руб.					
Итого:					

Таблица 9.4

Расчет потребности в персонале и заработной плате

Штатная единица	Количество, чел.	Средняя заработная плата в руб.	Фонд заработной платы, тыс. руб.	Начисления на заработную плату, тыс. руб.

#### 10. Организация сбыта

Кто отвечает за поиск потребителей?

Кто отвечает за ведение переговоров с потенциально возможными потребителями?

Кто отвечает за подготовку и подписание договоров поставки с потребителями продукции?

Кто отвечает за формирование товарных партий в соответствии с заключенными договорами?

Кто отвечает за организацию транспортировки в адрес получателя товаров?

### 11. Предполагаемые административные и общие расходы

Таблица И.1

Категория работников	Перечень должностей и требуемая квалификация	Предполагаемая зарплата (от и до)

Административные и общие расходы на 200\_ год.

Таблица И.2

Статья расходов	январь	февраль	и т.д.	декабрь	за год
1. Заработная плата рук. фирмы					
2. Налог на з/п руководства фирмы					
3. З/п административного, административно-технического обслуживающего персонала					
4. Налог на ф. з/п работников, указан, в пункте 3.					
5. Премимальный фонд для руководителей и других категорий административно-обслуживающего персонала					
6. Налог на прем, фонд					

Окончание табл. 11.2

Статья расходов	январь	февраль	и т.д.	декабрь	за год
7. Расходы на транспорт (содержание, ремонт, обслуживание)					
8. Расходы на страхование					
9. Расх. на сод. офис, помещ., ремонт и оборудование					
10. Расходы на приобретение кан-1 (елярских товаров)					
11. Плата за телеф.					
12. Плата за коммунальные услуги					
13. Командировки					
14. Юридические, бухгалтерские и другие услуги					
15. Прочие расходы					
ИТОГО:					

**12. Капитал и организационно-правовая форма фирмы**  
Юридическая (организационно-правовая) форма фирмы

Аргументация в защиту избираемой организационно-правовой формы фирмы

Потребность в основном и оборотном капиталах (раздельно)

Предполагаемые источники формирования капитала

Готовность разработчиков бизнес-плана внести часть капитала (с указанием этой части в абсолютном и долевом размерах) и отношение этой части к общей потребности в капитале

В какой форме предполагается вовлечение собственников капитала в реализацию проекта (акционеров, партнеров-собственников, кредиторов и т.д.)?

Обоснована ли эта часть бизнес-плана с юридической точки зрения?

Кто будет осуществлять юридическое сопровождение подготовки и реализации проекта?

### **13. Прогноз потока наличности в 200\_ году**

Этот раздел бизнес-плана призван обобщить материалы предыдущих частей и представить их в стоимостном выражении. Он не должен расходиться с деталями, отраженными в других разделах. Здесь необходимо подготовить следующие документы и расчеты:

прогноз объемов реализации (продаж);

баланс денежных расходов и поступлений (прогноз денежной наличности).

Прогноз объемов реализации (продаж) призван дать представление о той доле рынка, которую Вы предполагаете завоевать своей продукцией.

Обычно принято составлять такой прогноз на трехлетний срок, причем для первого года данные приводятся ежемесячно, для второго — поквартально, для третьего — общей суммой продаж за 12 месяцев.

Эти расчеты должны быть сделаны на основе серьезного анализа рынка. Именно под эти цифры реализации Вы будете покупать оборудование, заказывать рекламу, нанимать работников и т.д.

Таблица 13.1

## Прогноз объемов реализации (продаж)

Показатели	Месяц				Итого
	1	2	и.т.д.	12	
1. Продукция А					
1.1. Объем продаж нат. выражении, шт					
1.2. Цена ед. продук.					
1.3. Выручка от реализац., тыс. руб..					
2. Продукция Б					
2.1. Объем продаж в нат. выражении, шт.					
2.2. Цена ед. продук.					
2.3. Выручка от реализац., тыс. руб.					
3. Продукция В					
3.1. Объем продаж в нат. выражении, шт.					
3.2. Цена ед. продук.					
3.3. Выручка от реализац., тыс. руб.					
Всего от реализ. Продук. (услуг, работ), тыс. руб.					

Таблица 13.2

## Баланс денежных расходов и поступлений

Движение наличности	Месяц				Итого
	1	2	и.т.д.	12	
1. Наличность в начале месяца					
2. Денеж. поступления					
а) Выручка от продаж					

Окончание табл. 11.2

Движение наличности	Месяц				Итого
	1	2	и.т.д.	12	
б) Кредитные счета					
3. Всего наличности					
4. Выплата наличности					
а) Общие и административные расходы					
б) Торговые издержки					
в) Погашение основного долга					
г) Покупка оборудования					
5. Всего выплачено наличностью					
6. Наличность на конец месяца					

Баланс денежных расходов и поступлений (прогноз денежной наличности) — это документ, позволяющий оценить, сколько денег и на каком этапе потребуется.

Главная задача такого баланса (иногда его еще называют балансом денежных потоков) — проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, тем самым подтвердив будущую ликвидность Вашего предприятия при реализации данного проекта. Под ликвидностью в данном случае мы понимаем способность предприятия своевременно погашать обязательства перед кредиторами за счет средств, находящихся на расчетном счете.

Баланс составляется для первого года — помесечно, для второго — поквартально, для третьего — в целом за год.

#### 14. Ожидаемый отчет о прибыли

Таблица 14./

Ожидаемый отчет о прибыли

Доходы и расходы	Год				Итого
	Месяц				
	1	2	и.т.д.	12	
1. Валовая выручка (общий объем продаж)					

Окончание табл. 11.2

Доходы и расходы	Год				Итого
	Месяц				
	1	2	и.т.д.	12	
2. Себестоимость реализованной продукции, в т.ч.:					
2.1. Издержки на приобретен товаров					
2.2. Операционные затраты					
2.3. Амортизация					
2.4. Расходы на выплату процентов					
3. Чистая прибыль (убытки) до вычета налогов					
4. Расходы по выплате налогов					
5. Чистая приб. (уб.) после выплаты налогов нераспредел. приб.					

**Сводный баланс активов и пассивов предприятия.**

*Сводный баланс активов и пассивов предприятия (прогнозный баланс)* рекомендуется составлять на начало и конец первого года реализации проекта.

Структура прогнозного баланса соответствует структуре общепринятого баланса предприятия. Составить его можно на основе документов, пользуясь «методом пробки», который основан на соблюдении равенства:

$$\text{Активы} = \text{Собственный капитал} + \text{Заемный капитал.}$$

Поскольку активы и источники их формирования (собственные и заемные средства) прогнозируются независимо друг от друга, вероятность совпадения активов с пассивами очень мала.

Расхождение между ними и назвали «пробкой».

Когда рост активов прогнозируется более быстрым, чем рост обязательств и собственных средств, отрицательную «пробку» можно выбить с помощью внешнего финансирования, например, увеличения займов. Когда рост активов прогнозируется более медленным, чем рост обязательств и собственного капитала, фирма

будет иметь избыток денежных средств — положительную «пробку». Ликвидируется она через отказ от части займов, доходным инвестированием в ценные бумаги и т.д.

Таблица 14.2

Прогнозный баланс активов и пассивов предприятия

Активы			Пассивы		
Группы статей	На начало периода	На конец периода	Группы статей	На начало периода	На конец периода
1. Внеоборотные активы			1. Собственный капитал		
2. Текущие активы			2. Заемный капитал		
2.1. Запасы			2.1. Долгосрочные кредиты и займы		
2.2. Дебиторская задолженность			2.2. Краткосрочные кредиты и займы		
2.3. Денежные средства			2.3. Кредиторская задолженность		
Баланс			Баланс		

### 15. Формирование минимально допустимой цены

Издержки производства общие:

В том числе постоянные издержки:

В том числе переменные издержки:

Планируемая прибыль составит:

Общий объем планируемых к выпуску и реализации товаров:

Полная себестоимость в расчете на товарную единицу равна:

Минимально допустимая цена в расчете на единицу товарной продукции составит:

Дополнительные партии товаров могут реализовываться по цене от:

Предполагаемый характер погрешностей по расчетам данного раздела:

#### **16. Стратегия финансирования**

Это один из важнейших разделов бизнес-плана, поскольку любое предприятие сталкивается с необходимостью оперативного и стратегического планирования.

Самый простой и эффективный метод финансового анализа — операционный анализ, называемый так же анализом «Издержки-Объем-Прибыль», и отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объема производства (сбыта).

Данный анализ помогает ответить на все вопросы, возникающие перед финансистами предприятий на всех основных этапах его денежного оборота.

Операционный анализ помогает найти наиболее выгодные комбинации переменных затрат на единицу продукции, постоянных издержек, цены и объемов производства (продаж).

Ключевыми элементами операционного анализа являются финансовый и операционные рычаги, порог рентабельности и запас финансовой прочности.

Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает изменение

прибыли. Этот эффект обусловлен различной степенью влияния динамики постоянных и переменных затрат на формирование финансовых результатов деятельности предприятий при изменении объема производства. Чем больше уровень постоянных издержек, тем больше сила воздействия операционного рычага.

Сила операционного рычага свидетельствует об уровне предпринимательского риска данного предприятия, указывая на темп падения прибыли с каждым процентом снижения выручки.

Действие финансового рычага заключается в том, что предприятие, использующее заемные средства, изменяет чистую рентабельность собственных средств и свои дивидендные возможности. Сила финансового рычага указывает на степень финансового риска. Поскольку проценты за кредит относятся к постоянным издержкам, наращивание финансовых расходов по заемным средствам сопровождается увеличением силы операционного рычага и возрастанием предпринимательского риска.

Рассмотрим некоторые моменты подробнее.

а) Переменные издержки меняются прямо пропорционально с изменением объема производства товаров. Это могут быть затраты на сырье, материалы. Издержки по приобретению партий товаров, снабженческие расходы и т.д. (см. рис. 32).

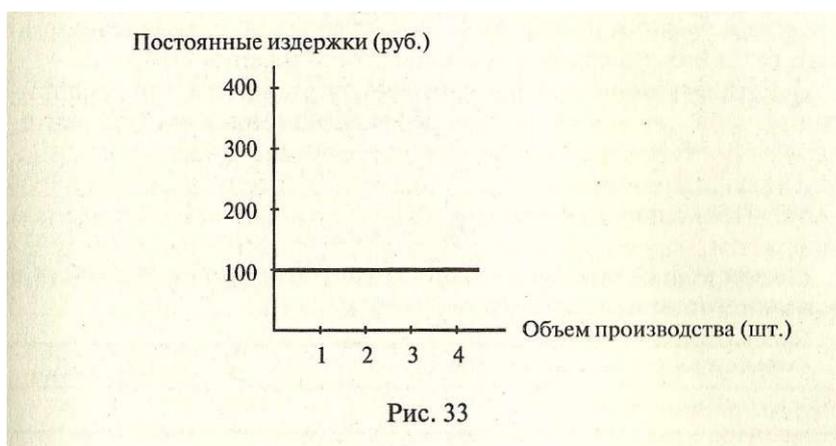
Графически это можно изобразить следующим образом:



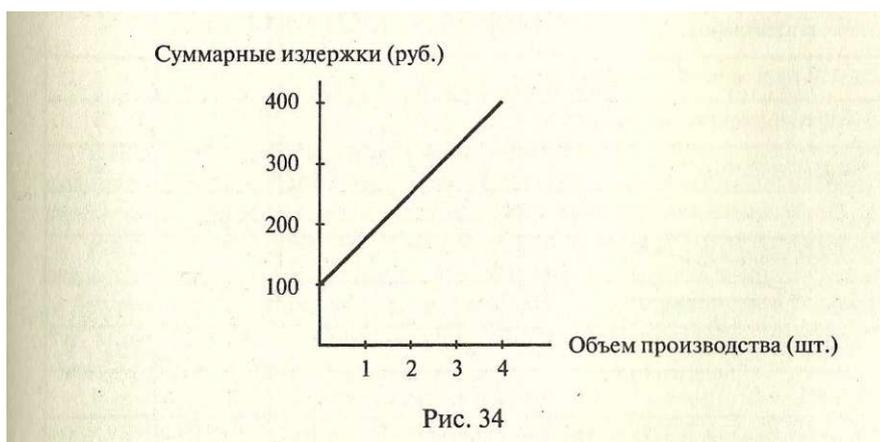
Рис. 32

Чем меньше угол наклона графика издержек, тем выгоднее бизнесу: небольшие переменные издержки на единицу продукции связывают меньше оборотного капитала и обещают более значительную прибыль.

б) Постоянные издержки в краткосрочном периоде в целом не меняются с изменением объема производства (см. рис. 33). К ним можно отнести амортизацию основного капитала, расходы на содержание административного и технического персонала, налог на имущество, проценты за кредит и т.д.



Суммарные издержки на весь объем производства выглядят следующим образом (см. рис. 34).



Зная суммарные издержки на весь объем производства, можно графическим способом определить точку безубыточности (построить график взаимосвязи себестоимости, объема производства и прибыли, используя свои данные) (см. рис. 35).

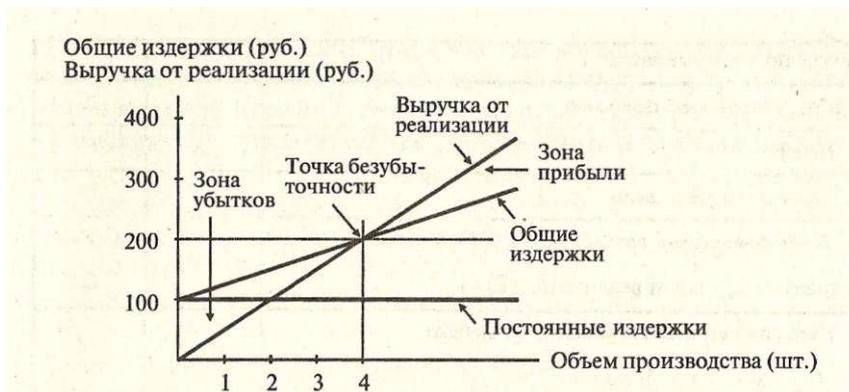


Рис. 35

**Расчет порога рентабельности, запаса финансовой прочности и силы воздействия операционного рычага:**

1. Валовая маржа (маржинальный доход)		
Выручка от реализации		А
Минус		
Переменные издержки		
материалы		
переменная зарплата		
другие переменные издержки		
Итого переменных издержек		Б
Валовая маржа (А—Б)		В
2. Коэффициент валовой маржи (В/А)		С
3. Постоянные издержки		
оклады, постоянная з/п		
арендные платежи		
налоги		
электроэнергия, газ, вода, телефон, почта		
страхование, ремонт, реклама		
% за кредит, аренда		
амортизационные отчисления		

другие постоянные затраты		
Итого постоянных издержек		д
4. Прибыль $(A - B - D) - (B - D) - (Г x C)$		Н
5. Порог рентабельности $(D/C)$		Е
6. Запас финансовой прочности $(A - E)$ , руб. В долях к выручке от реализации $(P/A)$		Г 6
7. Сила воздействия операционного рычага Валовая маржа/прибыль $x 100\% = (B/H x 100\%)$		.1
Сила воздействия операционного рычага показывает, сколько % изменения прибыли дает каждый % изменения выручки; Критический объем (в натуральных единицах) = $E/D$ цена реализ.; Срок окупаемости $Ток = K/P$ , где $K$ — инвестиции, $P$ — прибыль годовая.		

Подпись исполнителя:  
(бизнес-плана)

## Глава 30 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

### 30.1. ИНВЕСТИЦИИ

Вложения в основной капитал, в запасы, резервы, требующие отвлечения материальных и денежных средств на продолжительное время, именуются инвестициями.

Инвестиции трактуются более широко, чем капитальные вложения в основной капитал, так как предусматривают увеличение и других видов экономических ресурсов, таких как ценные бумаги, материальные запасы, информационные ресурсы, духовный потенциал.

В соответствии с делением капитала на физический и денежный, инвестиции также принято делить на инвестиции в материально-вещественной и денежной форме.

**Материально-вещественные инвестиции** — строящиеся производственные и непроизводственные объекты, оборудование, машины, направляемые на расширение или замену технического парка, увеличение материальных запасов и других инвестицион-

ных товаров, призванных развивать и приумножать основные средства экономики, ее материально-техническую базу.

**Денежная форма инвестиций** есть денежный капитал, направляемый на создание материально-вещественных инвестиций, обеспечение выпуска инвестиционных товаров.

В отличие от централизованной экономики, где господствовал дефицит инвестиционных товаров и инвестиций в денежной форме для инфраструктуры, в рыночной экономике основная работа состоит в поиске денежных инвестиций, которые затем превращаются в необходимый инвестиционный товар.

**Валовыми инвестициями** в производство называют инвестиционный продукт, направляемый на поддержание и увеличение *ос-ипаипри кпитлл и чиппгов* (см. рис. 36).

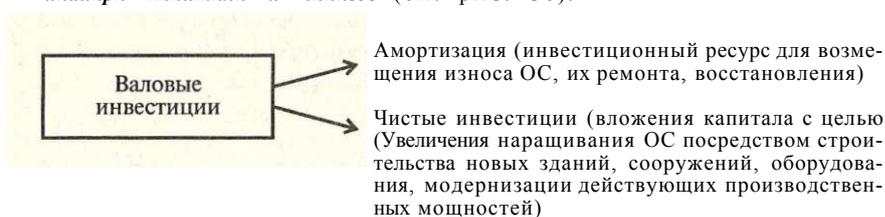


Рис. 36

В зависимости от сферы, в которую направляются инвестиции, и характера достигаемого результата, они делятся на: реальные и финансовые.

**Реальные инвестиции** — это вложения в отрасли экономики, производство, обеспечивающие приращение реального капитала, т.е. увеличение средств производства, материальных ценностей, запасов.

**Финансовые инвестиции** — вложения в акции, облигации, векселя, другие ценные бумаги и финансовые инструменты. Такие вложения сами по себе не дают приращения реального вещественного капитала, но способны приносить прибыль, в том числе спекулятивную, за счет изменения курсов ценных бумаг во времени или различия курсов в разных местах их купли-продажи.

Деньги, вырученные от продажи акций, вкладываются в производство и тогда финансовые инвестиции становятся денежными вложениями в реальный капитал. Поэтому следует различать финансовые инвестиции с целью получения спекулятивной прибыли посредством купли-продажи ценных бумаг, и финансовые инвестиции, превращающиеся в денежный, реальный, физический капитал, переходящие в реальные инвестиции.

В составе финансовых инвестиций — *портфельные инвестиции*. Лица, вкладывающие деньги в ценные бумаги, приобретают в целях повышения доходности и снижения риска набор разнообразных видов ценных бумаг, именуемых *портфелем*.

В зависимости от сроков различают: долгосрочные инвестиции; краткосрочные инвестиции. *Краткосрочные* — несколько месяцев, *долгосрочные* — на год или несколько лет — до 10. Пример — человеческий фактор — образование.

Инвестиции связаны с формами собственности и с их преобразованием. Вложение средств в определенный объект дает лицу, осуществившему вложение, именуемому инвестором, основание для получения прав собственности на этот объект, возможность распоряжаться объектом.

Инвестиции в объекты, дающие право инвестору участвовать в управлении, называют *прямыми* инвестициями.

### 30.2. СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ

В зависимости от того, кто инвестирует капитал, различают: государственные инвестиции; частные инвестиции; иностранные инвестиции.

*Государственные инвестиции* — часть национального дохода в виде средств государственного бюджета, местных бюджетов, вкладываемых в развитие экономики, отвлекаемых от текущего государственного потребления в целях поддержки производства, социальной сферы, экономического роста.

*Частные инвестиции* — вложение негосударственных средств, средств, принадлежащих компаниям, предпринимателям, населению.

*Иностранные инвестиции* — инвестиции, поступающие из-за рубежа, могут быть как государственные, так и частные.

Инвестиции теснейшим образом связаны со сбережением, накоплениями государства, предприятий, населения.

Для государства именно накопления, т.е. часть национального дохода, не расходуемая на потребление, и есть основной внутренний источник инвестиций.

Для предприятий и компаний — это прибыль. Сложнее рассматривать связь между производственными инвестициями населения, домашних хозяйств — они инвестициями не являются. Они могут быть использованы только банком, где хранятся для таких целей.

Деньги, отложенные в «чулок», не работают как активные вложения денежного капитала. Только в банке новый хозяин (распорядитель) вправе использовать их в качестве финансовых и реальных инвестиций.

### 30.3. ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА

**Инвестиции** — это ресурсы для будущего, а люди склонны думать о сегодняшнем дне. Отсюда проблема — при разработке перспективных планов и программ стоит вопрос об *источниках* инвестиций, возможностях их привлечения.

Государство использует *внутренние и внешние* источники. Основной *внутренний* источник — средства государственных, региональных и местных бюджетов, получаемые через налогообложение предприятий, предпринимателей, населения. Кроме налогов государство прибегает к другим источникам — целевым сборам, обязательным платежам. Используется прибыль от государственной внешнеэкономической деятельности.

Весомым источником государственных инвестиций является **продажа облигаций** государственных займов с их последующим выкупом (погашением) и выплатой процентов по облигациям, получение внутренних кредитов от Центрального банка, использование доходов от продажи ценных бумаг, лотерейных билетов. Не все полученные таким образом доходы используются государством на инвестиции. Значительная часть средств направляется на текущие государственные нужды.

Из внешних источников государство использует кредиты и иностранную помощь на инвестиционные проекты.

Центральным агентом использования инвестиций служат предприятия разных форм собственности, компании, фирмы, предприниматели.

Предприятие без подпитки инвестиций **обречено на прекращение деятельности**, на умирание. Основные *внутренние* источники инвестиций предприятия:

1. **Прибыль** (после выплаты налогов, рентных платежей, дивидендов) может быть полностью использована в виде вложений в собственное производство. Приходится учитывать, что из прибыли также образуется резервный фонд расходования на социальные нужды и фонд оплаты труда (ФОТ).

2. **Амортизационные отчисления** — наиболее устойчивый адресный внутренний источник инвестиций. Эти средства должны расходоваться на возмещение износа капитала.

3. **Инвестиционные взносы** — паевые, учредительные, денежные и имущественные вложения.

Основными *внешними* источниками инвестиций предприятия являются:

1. **Банковский кредит с залогом недвижимости.** Краткосрочный 1—5 лет. Долгосрочный более 5 лет. Инвестиционным кредитом могут пользоваться и сами банки, кредитуя друг друга (межбанковский кредит).

2. **Инвестиционный налоговый кредит** — отсрочки налоговых платежей. Кредит является процентным. Предоставляется через налоговые органы.

3. **Инвестиционные кредиты друг другу** самими предприятиями и предпринимателями (но на продолжительный срок очень затруднительно) не только в денежной, но и в товарной форме.

4. **Публичная, открытая продажа акций АО** — как самими компаниями, так и через инвестиционные фонды.

5. **Продажа облигаций корпораций** — по ним выплачиваются проценты.

6. **Кредиторская задолженность предприятий друг другу** — может рассматриваться как источник инвестиций.

7. **Дочерние предприятия** могут получать от материнской компании инвестиционные ресурсы. Подобное типично для франчайзинга, родительские компании — франчайзеры, мелкие фирмы — франчайзи, продающие товары или услуги крупным фирмам. Возможно и обратное инвестирование.

8. **Венчурный капитал** — для освоения производства новых товаров и новых технологий. Венчурные фирмы занимаются инновациями, нововведениями. Эти инвестиции весьма рискованные, но в случае удачи возможно получение большой прибыли.

9. **Вспомогательные источники** — добровольные благотворительные взносы меценатов, страховые взносы, выручка от продажи заложенного имущества должников, спонсорские взносы.

Основной путь к увеличению инвестиционных возможностей экономики страны — рост национального дохода, чему способствуют и сами инвестиции. Увеличение доли накопления ведет к снижению доли потребления, поэтому социальная реакция на это разная.

Экономически развитыми странами в рыночной экономике считаются те, у которых доля накопления, расходуемая на инновации, составляет от  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{1}{3}$  национального дохода страны, в то время как обычно многими странами расходуется его  $\frac{1}{5}$  или  $\frac{1}{6}$  часть.

#### 30.4. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

**Инвестиционный проект** — это программа решения экономической проблемы вложения средств в такую бизнес-идею, которая приводит к их отдаче, получению дохода, прибыли, социальных эффектов. Отрезок времени между началом инвестирования вложения средств и моментом получения отдачи от этих вложений называют *временным лагом*.

**Инвестиционные проекты обладают двумя определяющими признаками:**

***необходимостью крупных вложений в проект',  
наличием временного лага.***

***Виды инвестиционных проектов'.***

социальные;

научно-технические;

производственно-технологические;

повышения качества и эффективности работы;

торговые;

организационные;

информационные.

Инвестиционные проекты осуществляются в несколько стадий. Прежде всего различают разработку и реализацию проекта.

**Разработка проекта** — это создание модели, образа действий по достижению целей проекта, осуществление расчетов, выбор вариантов, обоснование проектных решений. Главное в разработке проекта — подготовка технико-экономического обоснования, являющегося основным документом для принятия решения об осуществлении проекта и выделении *инвестиций* под этот проект. В дополнение к технико-экономическому обоснованию или в его составе разрабатывают бизнес-план проекта, в особенности если проект носит коммерческий характер.

**Реализация проекта** — есть его практическое осуществление, превращение проектного образа в конкретную экономическую деятельность.

Обе рассмотренные стадии составляют единое целое, согласовываются и координируются посредством управления процессом разработки и реализации проекта. Создаются органы управления.

Наряду с указанными стадиями, инвестиционный проект разделяется на фазы в зависимости от характера, направления и использования инвестиций, а также от получения отдачи на вложенные средства.

**Период от начала вложения до окупаемости называют сроком жизни, или жизненным циклом, проекта.** Инвестиционный проект имеет три фазы инвестиционного цикла (см. рис. 37).

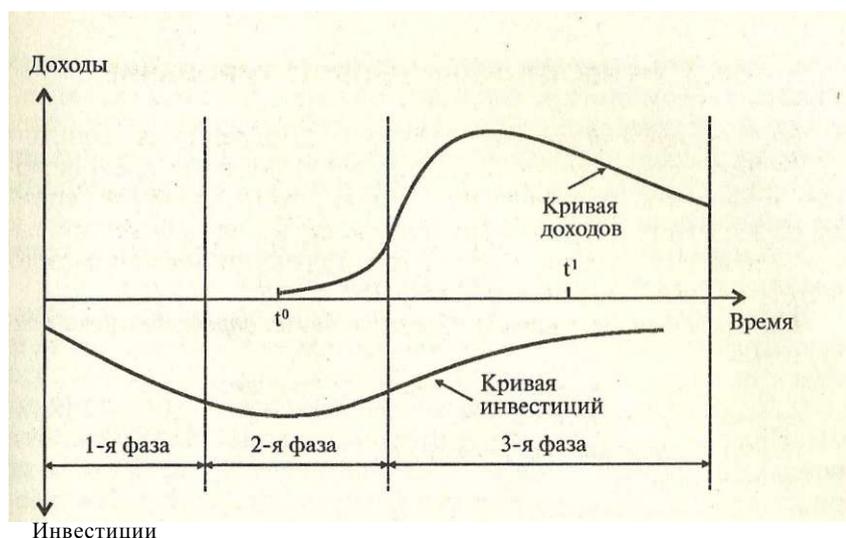


Рис. 37. Изменение инвестиционных затрат и приносимого ими дохода на разных стадиях инвестиционного проекта

***Первая фаза проекта — прединвестиционная.***

Чрезмерная экономия затрат (от 1 до 5% общего объема инвестиций) или времени на первой фазе или времени могут отрицательно сказаться на качестве проектных разработок. Этап прединвестиционных разработок разделен на 3 части:

- исследование возможностей;
- подготовительные, предпроектные исследования;
- оценка осуществимости (ТЭО).

Специальным координатором Организации Объединенных Наций по промышленному развитию ЮНИДО (Шкес! N811008 Тпсли8lпа Всуелотсп1: Ощатзайоп, 1ЖГОО) предусмотрена следующая структура документа, требуемая для обоснования инвестирования:

1. Цели проекта, его ориентация, юридическое обоснование (налоги, государственная поддержка).
2. Маркетинг (возможность сбыта, конкурентная среда, перспективная поддержка, программа продаж, номенклатура, ценовая политика).
3. Материальные затраты (потребность в материальных ресурсах, цены, условия поставок сырья, материалов, энергоносители).
4. Место расположения объектов с учетом климатических, технологических, специальных и иных факторов.

5. Проектно-конструкторская часть (выбор технологии, специализация оборудования, условия его поставки, объемы строительства, конструкторские документы).

6. Организация управления и накладные расходы (органы управления, сбыт, распределение продукции, условия аренды, сроки амортизации оборудования и т.д.).

7. Кадры (потребность, обеспеченность, график работы, условия оплаты, необходимость обучения).

8. График осуществления проекта (сроки строительства, монтажа пуско-наладочных работ, период и схема функционирования объекта).

9. Коммерческая (финансовая и экономическая оценка проекта). Полученные на этапе прединвестиционных исследований и разработок данные кладутся в основу формируемых на том же этапе технико-экономического обоснования проекта и бизнес-плана.

#### ***Вторая фаза — инвестиционная.***

Превращение интенсивно выделяемых финансовых средств в реальные факторы производства (здания, сооружения, приобретение и монтаж оборудования и т.д.). *Это самая затратная фаза*, поглощающая основной объем инвестиций. Однако, начиная с некоторого момента  $t^0$ , соответствующего продаже первой партии товара, приносящей прибыль, проект становится не только расходным, но и доходным.

#### ***Третья фаза — эксплуатационная.***

Она соответствует времени (I) и режиму производства, использования, эксплуатации объекта. Но и в этой фазе инвестиции нужны, но уже меньше. Однако доход превышает инвестиционные затраты, вследствие чего в некоторый момент I общая схема дохода становится равной стоимости капитала, вложенного в проект, что свидетельствует о достижении точки окупаемости проекта.

Затем проект начинает постепенно устаревать, спрос на его продукцию падает, цена продукта уменьшается, что вызывает снижение доходности проекта. В то же время основные фонды постепенно устаревают и в моральном, и в физическом отношении, в связи с чем на их поддержание могут потребоваться увеличивающиеся объемы инвестиций.

Становится ясным, что жизненный цикл проекта идет к завершению *и во избежание превращения проекта в убыточный его целесообразно свертывать.*

И в ходе разработки, и в процессе осуществления проекта — на всех его фазах необходима финансовая оценка проекта с точки зрения проверки его финансовой состоятельности, сбалансированности.

Для этого проводится *анализ ликвидности, платежеспособности*.

Лица, разрабатывающие, финансирующие проект, обязаны следить за тем, чтобы в любой момент времени деньги, необходимые для оплаты проекта, наступающие платежи были обеспечены поступлением средств из источников финансирования проекта.

### 30.5. ИНВЕСТИЦИИ КАК ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

«Экономические ловушки». Снижение производственных инвестиций, т.е. будущих средств производства, по истечении временного лага приведет к уменьшению средств производства, спаду самого производства, произведенного национального продукта и национального дохода, из которого образуется потребление.

Теперь уже и повышенная доля потребления *не приведет к росту потребления*.

Из этой «экономической ловушки» есть только один выход — соблюдение рационального соотношения накопления и потребления. Какой бы не была тяжелой социально-экономическая ситуация в стране, нельзя урезать инвестиции, жертвовать будущим во имя настоящего.

Производственные инвестиции — это будущие основные средства производства, *основной капитал*.

Основной капитал является определяющим фактором производства, это давно признано ведущими экономистами мира.

Производственная функция Кобба—Дугласа — одно из основных соотношений *эконометрики*.

Объем произведенного продукта  $Q$  зависит от:  
— основного капитала (объем инвестиций)  $K$  и  
— занятых в производстве трудовых ресурсов  $L$  и растет при увеличении  $K$  и  $L$  — факторов производства

$$Q = k \cdot l.$$

Из формулы ясно — либо увеличивается  $K$ , либо  $L$ , либо оба фактора — одновременно. Так как возможности увеличения трудового фактора ограничены, то главным источником роста является  $K$ . Двухфакторная модель, конечно, упрощена, она не учитывает НТП. Но и так ясно, для масштабного использования этих факторов нужны вложения в науку, технику, технологию. Нарастание  $L$  невозможно без инвестиций в человеческий капитал.

Активность инвестиций, как экономического фактора, предопределяется уникальным свойством «эффект мультипликатора».

Вложения в одну из отраслей (строительство) вызывает необходимость в строительных машинах, строительных материалах, строительных рабочих. В итоге возникает вторичный поток инвестиций и в производство строительных материалов. Вторичные потоки вызывают необходимость вложений в производство конструкционных материалов для строительного оборудования, в добычу сырья для производства строительных материалов. Это и есть мультипликационные эффекты.

Волны, порождаемые первичными инвестициями, конечно, затухают: 2-я волна слабее 1-й, а 3-я волна слабее 2-й. Но в целом эффект «мультипликатора» приводит в течение года примерно к удвоению первоначальных инвестиций, что подтверждает хозяйственная практика ряда стран.

Этот эффект имеет и обратное действие: отток инвестиций из одной отрасли вызывает со временем дополнительный отток из смежных отраслей.

### 30.6. ОЦЕНКА. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

Острая потребность экономики в инвестициях, их очевидная недостаточность вызывает необходимость в их рациональном, эффективном использовании.

Задача — получить максимально возможный социально-экономический эффект от расходуемого объема инвестиций, а значит и от каждой единицы инвестиционного ресурса.

Если задан необходимый результат, то надо искать пути минимизации расходов инвестиционных ресурсов.

*Эффективность инвестиций измеряется как отношение результата эффекта к затратам, обеспечившим этот результат.*

Несмотря на кажущуюся простоту оценки вычислить экономический эффект очень сложно. Затраты инвестиционных ресурсов поддаются оценке количественной, так как включают деньги.

Но при оценке объема инвестиций возникают труднопреодолимые препятствия. Необходимый объем инвестиций оценивается в ходе прогнозов, планов, программ, проектов, когда существует лишь изначальное представление о будущих затратах на капитал. Но это не точно. В ходе реализации проекта выясняется, что реальные затраты *превышают их расчетный проектный уровень*. В итоге — заниженный или завышенный эффект.

Вдобавок сказывается необходимость косвенных затрат, сопряженных, побочных, не связанных непосредственно с проектом, но неизбежно требуемых. Такие затраты не удастся полностью выяс-

нить и учесть в ходе проектных расчетов, так же как и непредвиденные потери. Далее — временной лаг (от вложения инвестиций до ввода в эксплуатацию). Задача — определить с учетом риска деятельности, какой эффект затраты принесут в будущем. Еще сложнее определить социально-экономический эффект инвестиций, так как он «растянут» и трудно связуем с инициировавшими его вложениями (бюджет, налоги, рынок труда и т.д.).

Надо различать экономический эффект от вложения капитала (прибыль) от социально-экономической эффективности, так как это не только экономический результат в виде приращения объема производства, но и улучшение условий жизни людей (экология), повышение их благосостояния, НТР, развитие личности и др. Результат может быть как положительным (+), так и отрицательным (—), его нелегко предвидеть, рассчитать, учесть. Но игнорировать при оценке эффективности инвестиций недопустимо.

**Абсолютный инвестиционный эффект** является функцией времени, вначале он отрицателен (—), так как на вложенный капитал (К) еще не получен доход (Д), а затем по мере отдачи капитальных вложений доход увеличивается и становится положительным (+). Когда  $Д > К$ .

Абсолютный экономический эффект (Э) от вложения капитала (К) рассчитывается по формуле:

$$Э = Д - К,$$

где Д — доход.

Важным показателем эффективности инвестиций в производственном секторе экономики является срок окупаемости инвестиций. Это период, в течение которого доход от инвестиций становится равным вложениям.

**Срок окупаемости инвестиций** — это период, необходимый для возмещения исходных капиталовложений за счет прибыли от проекта. При этом **под прибылью понимается чистая прибыль плюс амортизация на приобретение средств**. В период окупаемости можно включить период строительства, а можно не включать. Во втором случае он будет короче.

$$Ток = К : П,$$

где Ток — срок окупаемости; К — капиталовложения (инвестиции); П — прибыль от проекта за 1 полный год.

Существует понятие **нормативного срока** окупаемости капитальных вложений. Средняя величина срока окупаемости по хо-

зайству страны в целом или по отдельным отраслям составляет 6—8 лет.

В малом бизнесе вложения в быстро вводимые объекты окупаются за 2—3 года, тогда как долгосрочные вложения окупаются за 10—15 лет и более.

Задача менеджеров — провести анализ экономической деятельности уже *на стадии проектирования* и, используя финансовый и управленческий менеджмент, приблизить, на сколько реально допустимо, срок окупаемости инвестиций.

Экономический эффект инвестиций на уровне отдельного экономического проекта предприятия определяется по формуле:

$$\text{Э} = \text{ПР} : \text{К},$$

где ПР — прибыль; К — объем вложений капитала.

Ясно, что  $\text{Э} > 1$ , только тогда они окупаются. Трудно при оценке Э (эффективности) учитывать инфляцию и временной лаг.

Простейший метод учета инфляции — в уменьшении годовой прибыли инвестиций на величину годового процента инфляции. (Инфляция — увеличение цен. В РФ ежегодно утверждается Правительством при рассмотрении проекта бюджета страны на очередной финансовый год).

*Учет временных сдвигов* осуществляется с помощью дисконтирования.

*Дисконтирование* — приведение эффекта и затрат к определенному базисному периоду. При проектировании — это приведение затрат к началу расчетного периода (сроку начала реализации проекта) в году I. Производится путем умножения этих затрат на коэффициент дисконтирования  $< 1$ .

$$\text{Э} \sim \frac{1}{(1 + E)^t}$$

где E — норма дисконта, характеризующая темп изменения ценности денежных ресурсов во времени, принимается равной средней относительной ставке банковского процента.

Из формулы ясно, что затраты в году I: в будущем, ценятся дешевле, чем затраты исходного периода. Действительно, затрачивая деньги сразу, мы теряем возможность поместить их в банк и получить по ним проценты, поэтому выгоднее тратить деньги и в будущем, что и снижает стоимость будущих затрат в сравнении с настоящим на *величину упущенной выгоды*.

Самый хороший менеджер мало чего сможет добиться на рмпке, если у предприятия нет денег. Поэтому основная ключевая

задача менеджера-предпринимателя — привлечение и максимальное использование денежного капитала. По привлекаемым *средствам отдачи* для инвестора, инвестиции могут разделяться на:

- субсидии;
- гранты;
- дотации от государства.

При разработке инвестиционного проекта важно рационально выбрать формы привлечения капитала, прежде всего определить: наращивать ли *собственный капитал*, выпуская ценные бумаги, или

- привлечь *заемный* капитал.

Основные формы по привлечению средств на инвестиционный проект для увеличения собственного капитала:

- обычные акции (ценные бумаги с правом на собственный капитал компаний);
- привилегированные акции (гарантирующие дивиденды и другие преимущества при ликвидации компании);
- долговые обязательства с варрантом (возврат долга через срок с процентами) с правом на покупку акций;
- конвертируемые облигации;
- кредиты (торговый, банковский, личный).

Формируя инвестиционную политику менеджер-предприниматель обязан сформировать портфель инвестиционных (в том числе инновационных) предложений; по выбранным критериям отобрать приоритетные проекты; по каждому приоритетному проекту подготовить варианты бизнес-планов, отвечающих мировым стандартам; проработать схемы финансирования (вторичная эмиссия собственных акций, привлечение кредитов (возможно под залог), выпуск облигаций, *организация нового юридического лица* для финансирования проекта, с предоставлением части акций или паев третьему лицу) и т.д. Затем нужно провести диагностику и поиск источников финансирования (государственная поддержка, коммерческие кредиты, смешанное финансирование, иностранные инвестиции).

Ограниченные пока возможности национального капитала и острейший недостаток денежных средств для развития побуждает бизнесменов активнее обращаться *к внешним рынкам*. На таких рынках, известных как международные рынки облигаций, действуют инвесторы, покупающие долговые ценные бумаги компаний и государств. Данные рынки дают эмитентам капитал, который обычно характеризуется долгосрочностью, гибкостью, большими объемами.

Жизненный цикл технических нововведений представлен на рис. 38:

Объем выпуска

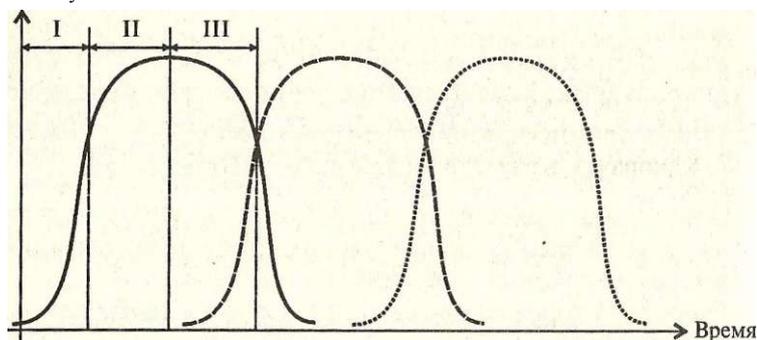


Рис. 38

I — инновации и представление на рынке; II — инновации производственного процесса, снижение издержек при одновременном росте объемов производства; III — моральное старение продукта, ведущее к снижению объемов производства.

#### Контрольные вопросы

1. В какой степени эффективная деятельность предприятия зависит от плана?
2. Какие разделы плана вы знаете?
3. Какие методы прогнозирования при планировании вы знаете?
4. Какие разделы текущих и оперативно-календарных планов вы знаете?
5. Какие показатели плана строительно-монтажных работ вы знаете?
6. Как осуществляется оперативно-календарное планирование?
7. Каково значение бизнес-плана предприятия?
8. Какова примерная структура бизнес-плана?
9. Для каких целей заявляют меморандум конфиденциальности в бизнес-планах?
10. О чем говорится в резюме бизнес-плана?
11. Какие показатели в бизнес-плане характеризуют основных конкурентов?
12. Какие показатели отражают результаты маркетинговых исследований в бизнес-плане предприятия?

13. Какова роль операционных затрат и есть ли необходимость их планировать?
14. Какие разделы включает план производства в бизнес-плане?
15. Как составляется смета административных и общих расходов в бизнес-плане?
16. Какими показателями определяется раздел бизнес-плана «Капитал и организационно-правовая форма предприятия»?
17. Какова роль раздела бизнес-плана «Прогноз потока наличности»?
18. Какова структура прогнозного баланса в бизнес-плане?
19. Как формируются минимально допустимые цены в бизнес-плане?
20. Какова роль стратегии финансирования в бизнес-плане?
21. Как рассчитывается срок окупаемости проекта?
22. Как рассчитать критический объем производства в натуральных единицах?
23. Что такое инвестиции?
24. Какова структура инвестиций?
25. Каковы источники привлечения капитала?

#### Литература

1. Экономика организаций (предприятий): Учебник/Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля и проф. В.А. Швандара. — М.: Юнити, 2003.
2. Экономика предприятия: Учебник/Под ред. проф. О.И. Волкова. - М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Экономика предприятия. — М.: Юнити, 2002.
4. Экономика строительства :Учебник/Под ред. д.э.н., проф. И.С. Степанова. — 2-е изд. доп. и перераб. — М.: Юрайт-издат, 2003.
5. Бизнес-план, как организовать собственный бизнес: — 2-е изд. перераб. и доп. / А.С. Пелих. — М.: Ось-89, 2001.
6. Справочник финансиста предприятия. — 3-е изд., доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2001.

*В результате изучения раздела студент должен:  
иметь представление о необходимости и назначении производственного планирования, формах организации инновационной деятельности; знать назначение и разделы бизнес-плана.*

## ГЛОССАРИЙ

- Активы экономики** — объекты, в отношении которых собственники индивидуально или коллективно осуществляют право собственности. Делятся на финансовые и нефинансовые. Финансовые А — монетарное золото и специальные права заимствования, наличные деньги, депозиты, ценные бумаги, ссуды, страховые технические резервы, дебиторская и кредиторская задолженности. Нефинансовые А — земля, полезные ископаемые, лесные ресурсы, патенты, лицензии; основные фонды, материальные оборотные средства, ценности.
- Акционерное общество** — форма организации производства на основе привлечения денежных средств через продажу акций. АОЗ — акционерное общество закрытого типа, где акции реализуются только его работникам и не могут быть проданы посторонним лицам без согласия других акционеров. АОО — акционерное общество открытого типа, в котором капитал формируется за счет открытой продажи акций.
- Акция** — ценная бумага, выпускаемая АО, дающая право его владельцу, члену АО, участвовать в управлении и получать дивиденды из прибыли. Различают акции: обыкновенные, привилегированные, именные, на предъявителя, трудового коллектива, предприятия и т.д.
- Амортизация** — целевое накопление средств и их последующее применение для возмещения изношенных основных фондов.
- Аренда** — имущественный наем по договору, где одна сторона (арендодатель) предоставляет другой (арендатору) во временное пользование, за определенную плату, на определенных условиях свое имущество.
- Аттестация должностного лица** — определение степени соответствия фактически выполняемых обязанностей и квалификации руководителей, специалистов и служащих требованиям должностных характеристик, установленных в данной строительной организации.
- Аттестация продукции** — комплекс организационно-технических и экономических мероприятий, предусматривающих систематическое проведение объективной оценки технико-экономических показателей качества продукции.
- Аукцион** — публичная продажа (торги), в заранее установленное время и заранее назначенном месте, имущества или предметов, заблаговременно выставленных на торги. Подрядные торги строительной продукцией осуществляются по конкурсу, когда от покупателей требуется выполнение определенных условий по отношению к строящемуся объекту или объекту приватизации.
- Баланс** — система показателей, характеризующих какое-либо явление путем сопоставления или противопоставления отдельных его показателей (сторон).
- Баланс трудовых ресурсов** — система показателей, отражающих наличие трудовых ресурсов и их распределение по сферам деятельности.
- Банкротство** — понятие, означающее разорение, отказ предприятия платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств.

- Б. приводит к закрытию или принудительной ликвидации предприятия, распродаже имущества для погашения всех долгов.
- Безработица** — неполное вовлечение трудоспособного, желающего работать населения в экономический процесс.
- Бизнес** — экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли посредством создания и реализации определенной продукции или услуг.
- Бизнес-план** — документ, определяющий программу действий предприятия или план конкретных мероприятий, по достижению конечных целей коммерческого проекта. Важное место в Б-П занимает разработка стратегии мотивации и стимулирования интенсивного и производительного труда, с учетом многообразия форм собственности и распределения дивидендов.
- Биржа** — разновидность оптового рынка, специализирующегося на купле-продаже массовых, главным образом, сырьевых и продовольственных товаров. Фондовая биржа — организационно оформленный и регулярно функционирующий рынок по купле-продаже ценных бумаг (акции, облигации, векселя и т.д.).
- Брокеры** — лица, специализирующиеся на посреднических операциях и содействующие заключению сделок между заинтересованными сторонами. Б — посредники при торговле на товарных и валютных биржах.
- Бюджетная эффективность инвестиционного проекта** — показатель оценки эффективности бюджета (федерального, регионального, местного) для каждого периода реализации данного проекта в виде разности доходов и расходов.
- Валовая выручка** — полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг.
- Валовой внутренний продукт (ВВП)** — центральный макроэкономический показатель, характеризующий конечный результат производственной деятельности страны в течение данного периода, исчисляемый в рыночных ценах.
- Валовой доход** — конечный результат работы предприятия, определяется как разница между валовой выручкой и всеми затратами на производство и реализацию продукции.
- Вознаграждение за общие результаты работы по итогам года** — сумма выплат работникам строительной организации после подведения итогов хозяйственной деятельности за год.
- Выработка** — количество продукции в стоимостном или натуральном измерении, производимое работниками предприятия в единицу рабочего времени. В. может быть годовая, дневная, месячная, квартальная, годовая.
- Вексель** — вид ценной бумаги, письменное долговое обязательство установленной формы, дающая право его владельцу требовать с векселедателя безусловной уплаты указанной суммы в определенный срок.
- Венчурная фирма** — коммерческая организация, занимающаяся разработкой и внедрением новых технологий и научно-технических разработок по выпуску продукции, с неопределенным заранее доходом и рискованным вложением капитала.

- Внедренческая фирма** — посредническо-консультационная хозрасчетная организация, специализирующаяся на распространении и продвижении инноваций.
- Генеральный подрядчик** — организация, выполняющая по договору подряда на капитальное строительство, обязательства по возведению объектов. ГП, с согласия заказчика, может привлекать субподрядчиков.
- «Горячие» резервы мощности** — запасы мощности строительных предприятий (их структурных подразделений), предусмотренные в проекте при создании нового или реконструкции имеющегося предприятия, используемые до появления необходимости в них на неосновных процессах.
- ГОСТ РФ** — Государственная система стандартизации Российской Федерации.
- Диверсификация производства** — переход от односторонней производственной структуры к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции.
- Дивиденд** — часть прибыли акционерного общества, ежегодно распределяемая между акционерами после уплаты налогов, отчислений на расширение производства, пополнения резерва, выплаты процентов по облигациям и вознаграждений по результатам года.
- Дисконтирование** — приведение затрат разных лет к сопоставимому (по времени) показателю средств, вложенных в разные годы в процессе возведения строительного объекта (к году начала или окончания работ). Д. позволяет подрядчику разработать наиболее выгодный для него график выполнения работ.
- Дольщик** — лицо, работающее с заказчиком на основе контракта, по финансированию определенной доли объема строительства, и приобретающее, после сдачи в эксплуатацию, право собственности на определенную часть введенного объекта. Д. может быть как юридическим, так и физическим лицом.
- Доход** — вновь созданная стоимость в сфере материального производства. Д. — обобщающий показатель экономического развития, результат процесса расширенного воспроизводства за определенный период (годовой доход, национальный доход, хозрасчетный доход, трудовые доходы, акционерный доход, доход населения, доходная часть бюджета).
- Жизненный цикл изделия** — период чередования жизненных фаз изделия: разработка, производство, выход на рынок, насыщение рынка и моральное старение.
- Заемные оборотные средства** — часть оборотных средств строительных предприятий, полученная из разных источников (в основном банковские кредиты), подлежат возврату.
- Заказчик** — субъект инвестиционной деятельности, имеющий финансовые средства и представивший по требованию подрядчика поручительство о своей платежеспособности.
- Занятость** — показатель, характеризующий степень участия трудоспособного населения в общественном труде.

- Зарботная плата** — выраженная в деньгах доля дохода работников строительного предприятия, которая направлена на личное потребление и распределяется по количеству и качеству труда исполнителей.
- Застройщик** — юридическое и физическое лицо, имеющее право собственности на землю и осуществляющее финансирование строительства жилых домов и других объектов.
- Затраты производства** — все виды затрат при реализации строительных работ.
- Изменчивость строительной продукции** — является следствием поочередно возникающих потребностей в элементах фундаментов, основных конструкций зданий, крыши и т.д. или следствием научно-технического прогресса и других факторов.
- Инвестиции** — долгосрочные вложения средств в целях создания новых и модернизации старых предприятий, освоения новейших технологий и техники, увеличения производства и получения прибыли.
- Инвестиционный доход** — любое акционерное общество открытого типа, которое осуществляет привлечение средств за счет выпуска (эмиссии) собственных акций; инвестирования собственных средств в ценные бумаги других учреждений; торговли ценными бумагами.
- Инвестор** — лицо (частный предприниматель, организация или государство), осуществляющее долгосрочное вложение капитала в какое-либо дело (предприятие) в целях получения прибыли.
- Инжиниринг** — предоставление на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг (в форме контракта).
- Иновация** — процесс введения изменений в систему строительного производства для изменения рыночного спроса на строительную продукцию на основе технических нововведений.
- Инфраструктура** — комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих строительное производство или население. Включает транспорт, связь, торговлю, материально-техническое обеспечение, науку, образование, здравоохранение.
- Интенсивность строительства** — увеличение объема производства, превышающее объем вовлекаемых в производство трудовых и материальных ресурсов; относится ко всем этапам строительства: научным разработкам, проектированию, процессам на промышленных предприятиях и в строительных организациях.
- Интенсивность труда** — уровень расходования физической, нервной и умственной энергии в единицу времени.
- Капиталоемкость** — показатель, характеризующий отношение основного капитала к произведенной в определенный период продукции или ее части — национальному доходу, чистому доходу, прибыли.
- Капитальные вложения** — экономическая категория, отражающая стоимость ресурсов, направленных на воспроизводство мощностей, возведение сооружений производственного назначения и объектов непроизводственной сферы. Источники — государственные, коммерческие средства банков, частных лиц.
- Карты трудового процесса** — сборник документов, включающий все необходимые сведения для эффективной организации строительного

го процесса: показатели производительности труда; требования к качеству применяемых материалов; схемы организации рабочего места; требования к выполнению технологических операций.

**Качество продукции** — совокупность полезных свойств продукта труда, определяющих его способность удовлетворять определенные потребности человека и общества.

**Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих** — сборник должностных инструкций по категории работников; является основой для разработки должностных обязанностей.

**Коллективный договор** — правовой акт, регулирующий трудовые, социально-экономические и профессиональные отношения между работодателем и работниками.

**Коммерческая эффективность инвестиционного проекта** — отражает финансовые результаты реализации проекта, определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности.

**Конверсия** — переориентация предприятия на производство продукции принципиально другого типа.

**Конкурентоспособность** — способность предприятия осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать прибыль, достаточную для развития производства. Элемент рыночного механизма, связанный с формированием хозяйственных пропорций на основе соперничества предприятий и более выгодных условий приложения капитала.

**Контракт** — форма трудового договора, направленная на обеспечение условий для проявления инициативы и самостоятельности специалиста с учетом его индивидуальных способностей и профессиональных навыков. В контракте оговариваются условия труда, права и обязанности сторон, режим работы и уровень труда, срок действия договора.

**Контрольный пакет акций** — доля общей стоимости акций, позволяющая их владельцам контролировать деятельность всего акционерного общества.

**Концентрация производства** — сосредоточение выпуска продукции на крупных предприятиях.

**Коэффициент использования материалов** — показатель, характеризующий рациональность расходования сырья материалов. Исчисляется как отношение количества материалов в готовом продукте ко всему переработанному количеству.

**Коэффициент обновления основных фондов** — отношение стоимости вновь введенных основных фондов за год, к стоимости фондов на конец предшествующего года.

**Коэффициент сменности использования оборудования** — показатель степени загрузки оборудования по времени. Определяется как отношение отработанных за сутки машино-смен ко всему установленному оборудованию.

**Лизинг** — способ инвестирования, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности за арендодателем.

**Лицензия** — разрешение соответствующих органов на осуществление деятельности в сфере потребительского рынка и услуг.

**Маркетинг** — комплексная система управления предприятием на основе изучения рынка и активного воздействия на потребительский спрос.

**Менеджер** — профессиональный управляющий. Функции менеджера проекта может выполнять заказчик, подрядная строительная организация, проектная организация, консалтинговая или инжиниринговая фирма.

**Накладные расходы** — расходы на хозяйственное обслуживание производства и управление предприятием, являющиеся дополнительными к основным затратам и, наряду с ними, включаемые в издержки производства.

**Непроизводственные основные фонды** — здания и сооружения, участвующие в создании продукции строительного предприятия и предназначенные для удовлетворения потребностей населения.

**Норма времени рабочих** — количество времени, необходимое для производства рабочими соответствующей профессии и квалификации единицы качественной продукции.

**Норма выработки** — количество качественно изготовленной продукции за лимитированный промежуток времени рабочими соответствующей профессии и квалификации.

**Норма обслуживания** — количество производственных объектов, которые работник соответствующей квалификации должен обслужить в течение единицы рабочего времени в определенных организационно-технических условиях.

**Нормативное наблюдение** — разовое изучение рабочего процесса (фотоучет, хронометраж, технический учет), в результате которого должны быть получены обоснованные данные о характере и размерах затрат рабочего времени.

**Нормативы** — расчетные величины затрат рабочего времени, материальных, денежных ресурсов, применяемые при нормировании и планировании производственной и хозяйственной деятельности организаций.

**Нормированное задание** — форма планового задания рабочих-повременщиков, где устанавливается объем работ, подлежащий выполнению за плановый период.

**Оборотные средства** — совокупность денежных средств, вложенных в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, затраты на освоение новой продукции, расходы будущих периодов.

**Общий цикл капитального строительства объекта** — время от начала проектирования объекта до ввода его в эксплуатацию.

**Окупаемость капитальных вложений** — показатель эффективности, определяемый как отношение капитальных вложений к экономическому эффекту, получаемому от их использования в процессе производства.

**Организационно-правовые формы строительных организаций** —  
Классификация:

1. Хозяйственные товарищества и общества: полное товарищество; товарищество на вере; закрытое акционерное общество; открытое акционерное общество; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью.

2. Производственные кооперативы.

3. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

**Организационные простои** — потери рабочего времени, вызванные недостаточной организацией труда — неподготовленностью фронта работ; перебоями в подаче электроэнергии, топлива; неисправностями в оборудовании; недопоставкой материалов, сырья.

**Организация труда** — порядок построения и осуществления трудового процесса, рациональное разделение труда, система взаимосвязи и взаимодействия всех производственных процессов.

**Основные фонды** — средства труда (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства), с помощью которых изготавливается продукция. ОФ служат длительный срок, сохраняют в процессе производства свою натуральную форму и переносят стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Пополняются за счет капитальных вложений.

**Полное товарищество** — объединение граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности в целях извлечения прибыли. Члены ПТ участвуют в делах товарищества лично и несут полную материальную ответственность не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом.

**Предприниматель** — лицо, руководящее хозяйственной деятельностью, ориентированный на рынок. Предпринимательство может быть представлено как отдельным гражданином, так и ассоциациями граждан.

**Премирование работников** — вид материального стимулирования за высокие показатели труда, ввод в действие производственных мощностей и объектов в срок, улучшение качества СМР, экономию материальных ресурсов.

**Прибыль** — конечный результат финансовой деятельности предприятия, разность между выручкой и общими затратами.

**Приватизация** — процесс изменения отношений собственности при передаче государственного предприятия в другие формы собственности: акционерную, коллективную, частную.

**Производство строительного предприятия** — материальные ценности, произведенные предприятием, которые могут относиться к законченной или промежуточной продукции (отдельные части зданий, продукция отдельных цехов).

**Производительность труда** — эффективность производственной деятельности. Измеряется количеством продукции, производимой в единицу времени.

**Производственная мощность** — в строительных организациях максимально возможный годовой объем СМР в стоимостном измерении.

**Производственные запасы** — включают в себя часть оборотных фондов, предназначенных для производственного потребления, но еще не

- вступивших в процесс производства. В строительстве запасы обеспечивают непрерывность и стабильность производства.
- Равновесная цена** — устанавливается на рынке под влиянием соотношения спроса и предложения.
- Районные коэффициенты к заработной плате** — нормативные показатели степени увеличения размера заработной платы, в зависимости от месторасположения предприятия. Они входят в систему показателей регулирования заработной платы, начисляются на все ее виды.
- Реклама** — целенаправленная информация о предприятии в целях завоевания новых рынков сбыта и повышения конкурентоспособности предприятия.
- Рекламация** — претензия, предъявляемая покупателем изготовителю (или продавцу), по причине несоответствия качества или количества поставленного товара по условию контракта.
- Реконструкция предприятия** — переустройство объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения с целью совершенствования производства на базе использования достижений НТИ и НТР.
- Рентабельность продукции** — показатель эффективности производства, определяется отношением общей (балансовой) прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.
- Риэлтор** — посредник по продаже недвижимости, обладающий лицензией на право посредничества при реализации имущества (земельный участок, здания, сооружения и т.д.).
- Рынок** — сфера товарообмена, обладающая способностью к саморегулированию на основе спроса и предложения.
- Рыночные цены** — денежное выражение рыночной стоимости товаров (работ, услуг), складывающихся под влиянием спроса и предложения, отражающее затраты на производство и реализацию продукции, учитывающее качество и конкурентоспособность продукции.
- Санкция** — мера воздействия на субъекты экономических отношений, допускающие невыполнение обязательств, нарушающие установленные нормы и правила поведения. Санкции бывают в виде штрафа, пени, неустойки, возмещения причиненного ущерба и убытков и т.д.
- Свободная экономическая зона** — часть территории государства, имеющая свободный режим инвестирования иностранного капитала и упрощенные таможенные правила.
- Сертификат** — документ, удостоверяющий качество товара или услуги, выдаваемый компетентными органами на основе экспертной оценки.
- Система управления качеством** — механизм распределения ответственности, процедуры, процесса и ресурсов, необходимых для управления качеством продукции и услуг.
- Собственность** — право владения и распоряжения имуществом, принадлежащим физическим и (или) юридическим лицам. Бывает частной, государственной, муниципальной, принадлежащей общественным объединениям.
- Средняя заработная плата** — отчетный показатель в расчете на одного работника, учитывается за месяц, квартал, год.

- Стандартизация** — процесс установления и применения стандартов в нормативно-технической документации, обязательный для соблюдения в пределах отрасли, одного предприятия, территории страны.
- Страхование** — система экономических отношений, включающая создание страхового фонда для возмещения ущерба в случае наступления различных страховых случаев.
- Строительство, как отрасль народного хозяйства** — создает материальные условия, обеспечивающие возможность функционирования средств производства для многочисленных отраслей народного хозяйства.
- Тарифная система** — свод нормативных документов, определяющих оплату труда работников разной квалификации. Такими документами являются: единый тарифно-квалификационный справочник, отраслевые справочники, тарифные ставки, тарифные сетки, различные утвержденные надбавки к тарифным ставкам.
- Тендер** — конкурсная форма размещения заказов на привлечение подрядчиков для сооружения объектов или выполнения других работ. Т. обеспечивает заказчику наиболее выгодные для него коммерческие условия и возможность привлечь конкурентоспособных подрядчиков.
- Технико-экономическое обоснование** — аналитический документ, являющийся аргументированным обоснованием для выбора проектного решения путем выявления и сопоставления вариантов технико-экономических показателей. Вариант выбирается по наиболее значимому показателю.
- Техническое перевооружение** — процесс повышения технического уровня отдельных участков производства до современного уровня НТП.
- Трудовой договор** — соглашение между работодателем и работником, вступающим на работу, в котором оговариваются его трудовые функции, размеры заработной платы, время начала и окончания работ, социальные гарантии для работников определенных профессий, отраслей, территорий.
- Удельные капитальные вложения** — аналитический показатель, измеряется отношением суммы капитальных вложений к объему строительной продукции в натуральных единицах (куб.м, метры, тн, и т.д.).
- Управление проектом** — создание механизма регулирования и развития связей между элементами проекта для достижения поставленных целей.
- Условно-постоянные затраты** — часть затрат производства, не зависящих от объема создаваемой продукции и пропорционального времени работы строительного предприятия.
- Устав** — официальный учредительный документ, подтверждающий законность создания предприятия, содержащий правила его деятельности и регулирующий основу взаимоотношения между его членами.
- Физический износ основных фондов** — окончание срока службы работы основных фондов, на который они рассчитаны, когда дальнейшая эксплуатация становится экономически невыгодной.
- Фондовооруженность труда** — размер основных производственных фондов, в расчете на одного работающего в денежном выражении.

- Фондоемкость** — размер основных производственных фондов, в расчете на единицу создаваемой продукции СМР в денежном выражении.
- Формы оплаты труда** — сдельная и повременная. При СФО заработок рабочего начисляется за каждую единицу произведенной строительной продукции. При ПФО заработок рабочего начисляется в соответствии с его тарифной ставкой за фактически отработанное время.
- Фотоучет** — используется при исследовании строительных процессов для разработки производственных норм на новые виды работ, выявления причин потерь рабочего времени, проверки уровня выполнения действующих норм. Ф. — вид нормативного наблюдения.
- Хозяйственный расчет** — метод управления, основанный на принципах хозяйственной самостоятельности, самокупаемости затрат и рентабельности, самофинансирования, материальной заинтересованности и ответственности за результаты хозяйственной деятельности.
- «Холодные» резервные мощности в строительстве** — запасы мощности строительных предприятий в виде производственных площадей или мощностей оборудования, предусмотренные в проекте при создании нового или реконструкции старого предприятия.
- Хронометраж** — вид нормативного наблюдения, применяемый для сплошных или выборочных замеров затрат рабочего времени с точностью до 1 сек., применяется при исследовании работы машин, механизированных циклических и нециклических процессов.
- Численность работников предприятия** — состоит из списочной и явочной (фактически работающей) численности. Для отчетов рассчитывают среднесписочную численность за период.
- Экономика строительства** — наука, изучающая особенности развития производственно-экономических отношений в строительной отрасли и занимающаяся оценкой деятельности строительных организаций в условиях рыночных отношений.
- Энерговооруженность строительства** — определяется отношением суммарной мощности двигателей строительных машин и оборудования к объему выполненных СМР в денежном выражении.
- Эффективность использования основных производственных фондов** — определяется величиной фондоотдачи, которая рассчитывается делением годового объема готовой продукции в денежном выражении к объему основных фондов, задействованных в производстве в денежном выражении.
- Эффективность капитальных вложений** — определяется отношением прироста прибыли предприятия в результате использования выделенных капитальных вложений к сумме этих вложений.
- Юридическое лицо** — предприятие, выступающее в качестве субъекта гражданского права, имеющее самостоятельный баланс, гербовую печать и расчетный счет в банке, действующее на основании устава и отвечающее по обязательствам принадлежащим ему имуществом.

**Акимов Владимир Васильевич  
Макарова Тамара Николаевна  
Мерзляков Вячеслав Федорович  
Огай Климент Александрович**

## **ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ (СТРОИТЕЛЬСТВО)**

Учебник для среднего специального  
профессионального образования

Редактор *Н.Н. Шаповалова*  
Корректор *Н.Д. Фадеева*  
Компьютерная верстка *С.М. Чернышев*  
Оформление серии *А.Н. Антонов*

ЛР № 070824 от 21.01.93

Сдано в набор 29.09.2004. Подписано в печать 26.01.2005.  
Формат 60 x 90/16. Гарнитура БьедЛоп.  
Бумага типографская №9 2. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 19,0. Уч.-изд. л. 18,56.  
Доп. тираж 3000 экз. Заказ № 2544.  
Цена свободная.

Издательский Дом «ИНФРА-М»  
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31 в.  
Тел.: (495) 380-05-40, 380-05-43.  
Факс: (495) 363-92-12.  
E-таП: [Bookz@1P^ga-t.gi](mailto:Bookz@1P^ga-t.gi).  
HНр:/ллллллт1га-т.ги

Отдел «Книга — почтой»:  
(495) 363-42-60 (доб. 246, 247)

Отпечатано с электронных носителей издательства.  
ОАО "Тверской полиграфический комбинат", 170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5.  
Телефон: (4822) 44-52-03, 44-50-34, Телефон/факс: (4822) 44-42-15  
Ноте раде - мш.1уегрк.ги Электронная почта (E-тай) -5a1e5@уегрк.ги

**И  
Ж**