

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Кузбасский государственный технический университет  
имени Т. Ф. Горбачева»

**ДОРОЖКИНА НАТАЛЬЯ ВАЛЕРЬЕВНА**

**ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ**

Рекомендовано в качестве учебного пособия  
учебно-методической комиссией для студентов специальности  
270205 «Автомобильные дороги и аэродромы»  
всех форм обучения

Кемерово 2012

## РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Тимошенко Д. М., доцент кафедры отраслевой экономики  
Шабаев С. Н., доцент, председатель учебно-методической комиссии специальности 270205 «Автомобильные дороги и аэродромы»

**Дорожкина Наталья Валерьевна.** Экономика отрасли: учеб. пособие [Электронный ресурс]: для студентов специальности 270205 «Автомобильные дороги и аэродромы» всех форм обучения / Н. В. Дорожкина. – Электрон. дан. – Кемерово: КузГТУ, 2012. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); зв. ; цв. ; 12 см. – Систем. требования: Pentium IV ; ОЗУ 8 Мб ; Windows 95 ; (CD-ROM-дисковод) ; мышь. – Загл. с экрана.

В учебном пособии освещены общие понятия экономики и управления капитальным строительством, предпринимательства, бухгалтерского учета, налогообложения, анализа и планирования производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, инвестиций и их эффективности, финансирования и кредитования в строительстве. Вопросы, рассмотренные в учебном пособии, изложены с учетом специфики дорожного строительства. В учебном пособии учтены действующие законы, постановления правительства, нормативные акты, строительные нормы и правила, методические указания. Автором сделана попытка систематизированного изложения вопросов теории и практики рыночных механизмов применительно к условиям дорожного строительства.

© ГУ КузГТУ

© Дорожкина Н. В.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b>	6
<b>Глава 1. Основы предпринимательской деятельности</b>	7
1.1. Сущность, цели и функции предпринимательства. Субъекты предпринимательской деятельности	8
1.2. Организационно-правовые формы юридических лиц	15
1.3. Порядок создания и регистрации деятельности хозяйствующих субъектов	20
1.4. Предпринимательская среда. Риски в предпринимательской деятельности	25
1.5. Права и обязанности предпринимателей	30
1.6. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности	35
1.7. Культура предпринимательства	38
<b>Глава 2. Строительство как отрасль материального производства</b>	39
2.1. Роль и место строительства в экономике страны	39
2.2. Техничко-экономические особенности дорожного строительства	43
2.3. Организационные формы капитального строительства	45
2.4. Формы производственных связей в строительстве	48
2.5. Строительные организации в составе холдингов и финансово-промышленных групп	52
<b>Глава 3. Основные фонды дорожного хозяйства и особенности их воспроизводства</b>	54
3.1. Понятие, классификация и структура основных фондов (средств)	54
3.2. Оценка основных средств	58
3.3. Формы воспроизводства и совершенствования основных средств	63
3.4. Понятие и способы начисления амортизации основных средств	66
3.5. Показатели эффективности использования основных средств	72
3.6. Основные направления улучшения использования основных средств	76
3.7. Лизинг и его использование организациями строительного комплекса	77

<b>Глава 4. Оборотные средства строительных организаций</b>	82
4.1. Понятие, состав и структура оборотных средств строительных организаций	83
4.2. Нормирование оборотных средств	88
4.3. Показатели использования оборотных средств	93
4.4. Источники образования оборотных средств	97
4.5. Пути улучшения использования оборотных средств	99
<b>Глава 5. Кадры, производительность труда и заработная плата</b>	100
5.1. Состав и структура кадров в строительстве	100
5.2. Статистические показатели наличия и движения рабочей силы	104
5.3. Основы технического нормирования труда	109
5.4. Понятие и методы измерения производительности труда	113
5.5. Факторы роста производительности труда	116
5.6. Сущность и основные принципы организации оплаты труда	121
5.7. Тарифная система оплаты труда в строительстве	123
5.8. Формы и системы оплаты труда	127
5.9. Гарантии и компенсации работникам	131
5.10. Лизинг персонала (аутстаффинг)	136
<b>Глава 6. Производственные издержки и себестоимость строительной продукции. Прибыль и рентабельность</b>	145
6.1. Понятие и виды расходов (себестоимости) СМР	145
6.2. Состав и структура себестоимости по элементам затрат в строительстве	148
6.3. Резервы и направления снижения себестоимости в строительстве	151
6.4. Классификация и состав доходов строительной организации	152
6.5. Понятие и виды прибыли в строительстве	153
6.6. Распределение прибыли	155
6.7. Рентабельность в строительстве	156
<b>Глава 7. Организация производственных ресурсов в организациях отрасли</b>	157
7.1. Материально-техническое обеспечение строительства в условиях рынка	158
7.2. Организация поставки материально-технических ресурсов	159

7.3. Формы и методы обеспечения материально-техническими ресурсами и их эффективность	160
7.4. Логистика в системе материально-технического обеспечения в строительстве	161
7.5. Эффективность функционирования логистических систем в строительном комплексе	163
<b>Глава 8. Инвестиционный процесс в транспортном строительстве</b>	<b>165</b>
8.1. Основные понятия об инвестиционной деятельности. Субъекты инвестиционной деятельности	166
8.2. Понятие капитальных вложений и текущих затрат. Структура капитальных вложений	169
8.3. Расчет абсолютной экономической эффективности капитальных вложений	173
8.4. Показатели сравнительной экономической эффективности капитальных вложений	176
8.5. Обеспечение сопоставимости вариантов капитальных вложений при сравнении по фактору времени	180
8.6. Отраслевые особенности дорожного хозяйства в расчетах экономической эффективности капитальных вложений	186
8.7. Расчет экономической эффективности при оценке вариантов проектных решений	187
8.8. Пути повышения эффективности использования капитальных вложений	191
<b>Глава 9. Учет и отчетность в строительстве</b>	<b>193</b>
9.1. Характеристика бухгалтерского учета	193
9.2. Предмет бухгалтерского учета	197
9.3. Метод бухгалтерского учета	200
9.4. Документирование хозяйственных операций	201
9.5. Бухгалтерские счета	203
9.6. Характеристика способа двойной записи	210
9.7. Бухгалтерская отчетность	218
9.8. Инвентаризация имущества и обязательств	222
9.9. Полномочия и ответственность главного бухгалтера	225
9.10. Учетная политика строительных организаций	226
9.11. Особенности организации бухгалтерского учета в строительстве	230

<b>Глава 10. Основы налогообложения строительных организаций</b>	232
10.1. Сущность налогов и сборов	233
10.2. Общие условия установления налогов и сборов	235
10.3. Классификация налогов и сборов	239
10.4. Виды налогов и сборов в РФ	241
10.5. Контроль налоговых органов за исчислением и уплатой налогов	242
10.6. Характеристика основных налогов, уплачиваемых строительными организациями	248
10.7. Специальные налоговые режимы и порядок их применения в строительстве	259
<b>Глава 11. Анализ результатов производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния строительной организации</b>	266
11.1. Понятие, задачи и виды анализа. Источники информации для анализа	267
11.2. Методология и этапы анализа	269
11.3. Анализ производственно-хозяйственной деятельности строительной организации	270
11.4. Понятие финансового состояния. Внутренний и внешний анализ финансового состояния	273
11.5. Основные факторы, определяющие финансовое состояние	275
11.6. Система относительных финансовых коэффициентов	276
11.7. Банкротство предприятий как мера оздоровления отраслевой экономики. Признаки банкротства	280
<b>Глава 12. Управление и планирование деятельности хозяйствующего субъекта</b>	288
12.1. Управление как производственная функция предприятия	289
12.2. Цели и виды планирования	289
12.3. Назначение и функции бизнес-плана, порядок его разработки	293
12.4. Подготовка производства	298
<b>Заключение</b>	301
<b>Список литературы</b>	303

## Введение

Настоящее учебное пособие по дисциплине «Экономика отрасли» составлено на основании требований государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки специалиста по специальности 270205 «Автомобильные дороги и аэродромы».

Необходимость разработки учебного пособия вызвана существенными изменениями, которые происходят в национальной экономике, в том числе в строительстве, а также в связи с утверждением новых государственных стандартов высшего профессионального образования, выходом новых нормативных документов, постановлений Правительства РФ, инструкций и указаний Минфина России, Госстроя России и др.

Учебное пособие предназначено для подготовки бакалавров и специалистов по специальности 270205 «Автомобильные дороги и аэродромы» очной и заочной форм обучения.

В учебном пособии освещены общие понятия экономики и управления капитальным строительством, предпринимательства, бухгалтерского учета, налогообложения, анализа и планирования производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, инвестиций и их эффективности, финансирования и кредитования в строительстве. Вопросы, рассмотренные в учебном пособии, изложены с учетом специфики дорожного строительства.

В учебном пособии учтены действующие законы, постановления правительства, нормативные акты, строительные нормы и правила, методические указания. Автором сделана попытка систематизированного изложения вопросов теории и практики рыночных механизмов применительно к условиям дорожного строительства.

Целью изучения дисциплины является развитие у студентов экономического мышления и предприимчивости, т. е. профессиональной привычки всегда заботиться о повышении эффективности производства в своей повседневной деятельности.

Дисциплина «Экономика отрасли» базируется на знаниях, умениях и навыках, приобретенных студентами в ходе изучения следующих дисциплин: «Экономика», «Математика», «Информа-

тика», «История строительного дела», «Основы трудового права», «Технология строительства автомобильных дорог».

Требования к входным знаниям, умениям и компетенциям студентов:

студент должен знать:

- терминологию изученных ранее дисциплин;
- методы математической обработки результатов;

студент должен уметь:

- применять приобретенные ранее знания;
- работать с технической, законодательной и нормативной литературой;

– вести поиск необходимых материалов в библиотеке и в Интернете;

студент должен владеть:

- методиками математических расчетов;
- технологией строительного производства;
- навыками определения объемов строительных работ.

Учебное пособие по дисциплине «Экономика отрасли» должно способствовать закреплению и углублению экономических знаний у студентов, применению их в практике инженерной работы и при выполнении выпускной квалификационной работы.

## **Глава 1. Основы предпринимательской деятельности**

1.1. Сущность, цели и функции предпринимательства.  
Субъекты предпринимательской деятельности

1.2. Организационно-правовые формы юридических лиц

1.3. Порядок создания и регистрации деятельности хозяйствующих субъектов

1.4. Предпринимательская среда. Риски в предпринимательской деятельности

1.5. Права и обязанности предпринимателей

1.6. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности

1.7. Культура предпринимательства



## **1.1. Сущность, цели и функции предпринимательства. Субъекты предпринимательской деятельности**

Предпринимательство – это свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности, осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей, общества в товарах (работах, услугах), для получения прибыли (дохода), необходимой для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами – кредиторами.

Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность.

Гражданский кодекс Российской Федерации (далее ГК РФ) комплексно определяет сущность предпринимательской деятельности как самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

В соответствии с трактовкой понятия предпринимательской деятельности, установленной ГК РФ, можно выделить характерные черты и особенности предпринимательства:

1. Это самостоятельная деятельность дееспособных граждан, их объединений. Никто не может кого-нибудь принудительно заставить заниматься этой деятельностью.

2. Это инициативная деятельность, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества.

3. Это деятельность рисковая, поэтому, прежде чем стать предпринимателем, надо помнить, что ты будешь рисковать и преодолевать сопротивление среды. К тому же государство не берет на себя ответственность за возможные неудачи.

4. Предпринимательство – не разовая сделка, а процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли законным путем. Это профессиональная деятельность, так как чтобы полу-

чать систематически прибыль, нужно действовать компетентно, профессионально, длительное время.

5. Это деятельность, осуществляемая лицами (юридическими и физическими), зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей или юридических лиц. Следовательно, эта деятельность законная, осуществляемая в соответствии с правовыми законодательными актами.

6. Гражданским законодательством установлен основной мотив осуществления предпринимательской деятельности получение прибыли, а для этого нужно предложить (реализовать) потребителям товары (работы, услуги).

7. В законодательстве сформулированы пути получения прибыли: пользование имуществом, продажа товаров, выполнение работ, оказание услуг.

В условиях рыночной экономики предпринимательство выполняет следующие функции:

- общеэкономическую,
- творческо-поисковую (инновационную),
- ресурсную,
- социальную,
- организаторскую.

Общеэкономическая функция в развитой рыночной экономике является определяющей. Она объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей в качестве субъектов рынка. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей: домохозяйств, других предпринимателей, государства и осуществляется ее субъектами под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики, что составляет объективную основу проявления общеэкономической функции. Поступательное развитие предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода, а этот фактор также выступает как выражение в системе хозяйственных отношений общеэкономической функции.

Творческо-поисковая (инновационная) функция связана с использованием в процессе предпринимательской деятельности

новых идей, с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей, а также со всеми другими функциями, дополняя их. Эта функция обусловлена уровнем экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности, условиями принятия решений, что внутренне присуще предпринимателю как собственнику.

Ресурсная функция предпринимательства является важнейшей. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов. Под ресурсами следует понимать все материальные и нематериальные условия и факторы производства – трудовые ресурсы, землю и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, а также предпринимательский талант. Предприниматель может добиться наивысших успехов, если сумеет генерировать научно-технические идеи, нововведения в той сфере деятельности, в которой он создает собственное дело, будет использовать высококвалифицированную рабочую силу, эффективно потреблять все виды ресурсов. Но погоня за максимальным доходом предпринимателей часто приводит к хищническому использованию ресурсов, принадлежащих всему обществу. Таким образом, предприниматели своей деятельностью могут наносить вред окружающей среде и населению. В связи с этим большое значение приобретает регулирующая роль государства, устанавливающего формы ответственности предпринимателей за неправильное использование ресурсной функции, которая противоречива и имеет двойкий характер. Предприниматель как собственник ресурсов должен быть заинтересован в их рациональном использовании и в то же время может безжалостно относиться к общественным ресурсам.

Социальная функция предпринимательства заключается в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, лучше проявлять свои индивидуальные таланты и возможности. Эта функция все более выражается в формировании нового слоя людей – людей предприимчивых, склонных к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способных преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели. Чем эффективнее функционируют предпринимательские организации, тем значительнее поступления в бюд-

жеты различных уровней и государственные внебюджетные фонды. В тоже время развитие предпринимательства обеспечивает рост рабочих мест, сокращение уровня безработицы, укрепление социального положения наемных работников.

Организаторская функция предпринимательства проявляется в принятии предпринимателями самостоятельных решений об организации собственного дела, его диверсификации, в формировании предпринимательского управления, создании сложных предпринимательских структур, изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы и т. д. Организаторская функция особенно четко выражается в быстром развитии малого и среднего предпринимательства, а также в «коллективном (сетевом) предпринимательстве», в создании народных предприятий.

Сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций, которые объективно свойственны цивилизованному предпринимательству, но во многом зависит от самих субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательства. В связи с этим важная роль принадлежит законодательной власти, принимающей законы, четко регламентирующие предпринимательскую деятельность, и судебной власти, защищающей цивилизованных предпринимателей от агрессивной внешней среды.

В соответствии со ст. 34 Конституции РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Этот принцип служит гарантией гражданам для занятия законным предпринимательством и в тоже время является фактором проявления экономической свободы.

Дееспособность с правовой точки зрения для занятия предпринимательской деятельностью приобретают физические лица, достигшие к моменту государственной регистрации своего дела (деятельности) 18 лет. Однако правоспособность гражданина (способность иметь гражданские права и нести обязанности) возникает в момент его рождения и прекращается смертью.

ГК РФ установлено следующее содержание правоспособности граждан в осуществлении предпринимательской деятельности:

- иметь имущество на праве собственности;
- наследовать и завещать имущество;
- заниматься предпринимательской и любой не запрещенной законом деятельностью, создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами;
- совершать любые не противоречащие закону сделки и участвовать в обязательствах;
- избирать место жительства;
- иметь права авторов произведений науки, литературы и искусства, изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности;
- иметь иные имущественные и личные неимущественные права.

В соответствии с гражданским законодательством отдельные категории дееспособных граждан не имеют права заниматься предпринимательской деятельностью. Так, должностным лицам органов государственной власти и государственного управления запрещается: заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью; иметь собственности предприятия; самостоятельно или через представителей голосовать посредством принадлежащих им акций, вкладов, паев, долей при принятии решений общим собранием хозяйственного товарищества или общества; занимать должности в органах управления хозяйствующего субъекта.

Не имеют права заниматься предпринимательской деятельностью военнослужащие, работники силовых министерств и служб.

Дееспособные лица могут заниматься в установленном порядке индивидуальной предпринимательской деятельностью, не создавая юридического лица. Для занятий предпринимательской деятельностью без образования юридического лица гражданин в установленном порядке должен получить свидетельство индивидуального предпринимателя, а для осуществления торговли – приобрести патент.

В соответствии со ст. 48 ГК РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имуще-

ство и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации в установленном порядке и включения в единый государственный реестр юридических лиц. Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. В зависимости от организационно-правовой формы юридические лица действуют на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В соответствии со ст. 50 ГК РФ юридические лица подразделяются на два вида: коммерческие и некоммерческие организации.

Некоммерческими являются организации, которые не имеют целью своей деятельности извлечение прибыли и не могут распределять полученную прибыль между участниками (учредителями).

Коммерческой считается организация, которая ставит в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли.

Организации могут создавать филиалы и представительства, которые не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом организовавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных им положений. Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть. Представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, представляющее интересы юридического лица и осуществляющее их защиту. Руководители филиалов и представительств назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности. Представительства и филиалы должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица.

Субъектами предпринимательской деятельности являются также объединения юридических лиц, сложные предпринимательские организации.

Юридические лица имеют гражданские права, соответствующие целям их деятельности, предусмотренным в их учредительных документах, и несут связанные с этой деятельностью обязанности.

По масштабам производства (в зависимости от объема выручки от реализации товаров, работ, услуг) выделяются:

- микропредприятия до 60 млн р.;
- малые предприятия до 400 млн р.;
- средние предприятия до 1 000 млн р.

Малым предпринимательством признается предпринимательская деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики, имеющими установленные критерии (показатели). Субъектами малого предпринимательства признаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 %, и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

- в промышленности, строительстве, на транспорте – 100 чел.;
- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 чел.;
- в оптовой торговле – 50 чел.;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел.;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

Юридические лица могут создаваться в различных организационно-правовых формах.

## 1.2. Организационно-правовые формы юридических лиц

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности установлены ГК РФ, а механизмы создания и функционирования отдельных из них определены федеральными законами.

К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относятся следующие виды коммерческих организаций: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Не относится к организационно-правовой форме простое товарищество, так как в соответствии с ГК РФ оно учреждается без образования юридического лица.

Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли складочным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов участников, а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в



пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственными обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным капиталом.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

Участниками хозяйственных обществ могут быть граждане и юридические лица.

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

Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

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

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

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

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

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

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия должен содержать помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 52 ГК РФ, сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования, за исключением казенных предприятий.

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

Сложные предпринимательские организации как объединения могут создаваться в различных организационно-правовых формах, но на практике, как правило, учреждаются в форме акционерного общества. К сложным предпринимательским организациям относятся концерны, картели, консорциумы, холдинги, финансово-промышленные группы, пулы и др.

К некоммерческим организациям относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозными организациями, фонды, учреждения.

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

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Фондом для целей Гражданского кодекса РФ признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Учреждением признается некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. Права учреждения на имущество, закрепленное за ним собственником, а также на имущество, приобретенное учреждением, определяются в соответствии со статьей 296 ГК РФ.

Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями.

Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация (союз) преобразуется в хозяйственное общество или товарищество в установленном порядке либо может создать для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе.

Общественные и иные некоммерческие организации, в том числе учреждения, могут добровольно объединяться в ассоциации (союзы) этих организаций.

Ассоциация (союз) некоммерческих организаций является некоммерческой организацией.

Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

Индивидуальные предприниматели осуществляют предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, поэтому они не могут быть отнесены к какой-либо организационно-правовой форме.

Предпринимательскую деятельность можно классифицировать по различным признакам:

- по формам собственности в рыночной экономике предпринимательство развивается как частная и государственная;
- по признакам законности предпринимательство подразделяется на законное, незаконное, лжепредпринимательство;
- по распространению деятельности на различных территориях предпринимательство подразделяется на местное, региональное, национальное, международное и мировое;
- по составу учредителей (участников) собственного дела выделяется женское и молодежное предпринимательство;
- по темпам роста, уровню прибыльности и доходности предпринимательские организации можно подразделить на: быстрорастущее, медленно наращивающие темпы развития; высокоприбыльные и низкорентабельные; осуществляющие низкорисковые и очень рискованные виды бизнеса;
- по количеству участников (учредителей) собственного дела предпринимательство подразделяется на индивидуальное и коллективное (партнерское);

- по численности всего персонала, удельному весу других субъектов в уставном (складочном) капитале определяется малое предпринимательство;

- по формам ответственности участников (учредителей) предпринимательских организаций за результаты их деятельности различают организации с полной ответственностью, а также с солидарной и субсидиарной ответственностью;

- по механизму создания, числу учредителей, процессам функционирования и управления следует выделять простые и сложные предпринимательские организации.

- по направленности предпринимательской деятельности выделяются следующие виды предпринимательства: производственное предпринимательство, коммерческо-торговое предпринимательство, финансово-кредитное предпринимательство.

### **1.3. Порядок создания и регистрации деятельности хозяйствующих субъектов**

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость самореализации индивидуума для решения собственных целей путем удовлетворения потребностей других. Предпринимательская деятельность как процесс начинается с идеи, которая при определенных условиях реализуется в конкретный предпринимательский проект, суть которого должна базироваться на принципе: найти потребность и удовлетворить ее.

При создании собственного дела предприниматель осуществляет следующие этапы принятия предпринимательского решения:

1. Возникновение и обоснование идеи о занятии определенным видом предпринимательской деятельности.

2. Постановка ближайших и перспективных целей для осуществления своей предпринимательской идеи.

3. Формирование конкретного решения об открытии своего дела в определенной организационно-правовой форме.

4. Подбор квалифицированных и надежных соучредителей нового дела.

5. Определение финансовых источников, необходимых для ведения предпринимательской деятельности на первом этапе функционирования организации.

6. Проведение комплекса организационно-правовых мероприятий по созданию собственного дела: проведение первого собрания учредителей, выбор наименования, выбор места регистрации хозяйствующего субъекта, определение размера уставного капитала, разработка учредительных документов (устава хозяйствующего субъекта и решение учредителя о создании субъекта), оплата государственной пошлины за прохождение процедуры государственной регистрации, оплата уставного капитала, изготовление печати, штампов, выбор товарного знака и др.

7. Государственная регистрация фирмы в установленном порядке: представление соответствующего пакета документов в органы местного самоуправления для внесения хозяйствующего субъекта в государственный реестр юридических лиц, присвоение ему соответствующего ОГРЮЛ и получение свидетельства о государственной регистрации юридического лица; регистрация в органах статистики.

8. Постановка на учет в налоговом органе и в государственных внебюджетных фондах по месту нахождения фирмы.

9. Открытие в установленном порядке в любом банке расчетных (текущих) и других счетов. Сообщение информации об открытии расчетных счетов в налоговый орган, в государственные внебюджетные фонды не позднее 7 дней со дня открытия счета

10. Получение в соответствии с законодательством разрешения (лицензии) на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности.

11. Проведение глубоких маркетинговых исследований рынка, выбор способов продвижения товаров на рынок, определение путей сбыта продукции потребителями, определение методов формирования цены на продукцию или услуги.

12. Разработка обоснованного бизнес-плана.

13. Подбор квалифицированных сотрудников.

14. Заключение договоров (контрактов) на поставку сырья, материалов, комплектующих изделий и других факторов произ-

водства, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности.

15. Заключение договоров поставки, купли-продажи товаров (услуг) с потребителями.

16. Проведение необходимой рекламной кампании товаров (услуг).

17. Организация учета доходов и расходов в соответствии с нормативными документами Минфина России.

18. Оплата оставшейся суммы объявленного уставного капитала в течение одного года.

Решающий этап создания собственного дела – это обоснование предпринимательских идей, поскольку именно на этом этапе выявляется экономический интерес (мотивы) предпринимателей в осуществлении конкретных видов деятельности (конкретных товаров, работ, услуг, информации, технологий и др.), но главное – идея должна быть реализована в те результаты, которые будут признаны рынком. Идея должна базироваться на простом и важнейшем рыночном принципе: найти потребность и удовлетворить ее. Сначала поиск неудовлетворенной потребности, а затем – организация процесса по ее удовлетворению.

Идея материализуется в целях предпринимательства: удовлетворение потребностей для систематического получения прибыли. На этом этапе создания собственного дела целесообразно соизмерить возможности реализации идеи, которые формируются в стратегических и тактических целях, опосредствуются количественными расчетами, определенной системой показателей функционирования предприятия, а также оценкой всех условий и возможностей предпринимателя.

Важным этапом создания собственного дела является этап решения вопросов о финансовых возможностях предпринимателя, которые необходимы при формировании уставного (складочного) капитала, т. е. решение вопроса, где взять денежные средства, необходимые для создания собственного предприятия, а значит, для приобретения сырья, материалов, энергии, топлива, найма рабочей силы и других факторов производства. Источниками средств могут быть собственные накопления, средства, взятые в долг у родственников, знакомых, полученные ссуды в банках, у будущих потребителей, или средства, полученные от вы-

пуска и реализации ценных бумаг, а также помощь государственных органов, занимающихся поддержкой предпринимательства.

На этом этапе изыскиваются возможности приобретения или взятия в аренду недвижимости, получения необходимой информации, использования новых технологий и др. Определяются на этом этапе конкретные цели по созданию всех необходимых условий функционирования фирмы и получения прибыли. Данный этап реализуется посредством разработки проектов отдельных разделов бизнес-плана, который получает окончательное формирование (и экспертную оценку) на этапе завершения создания собственного дела.

На предыдущей стадии предприниматель должен принять решение о выборе организационно-правовой формы предпринимательской деятельности исходя из предполагаемых целей, финансово-экономических возможностей, опыта, знаний и других факторов. На выбор организационно-правовой формы предпринимательства в немалой степени влияют внешние факторы: политическая стабильность, макроэкономические процессы и структурная перестройка экономики, экономические кризисы и инфляция, государственная поддержка и регулирование предпринимательской деятельности, состояние рынка и другие факторы, которые необходимо учитывать при создании собственного дела и выборе предмета деятельности.

Особое значение для успеха деятельности имеют: месторасположение, наличие инфраструктуры, благоприятное отношение к предпринимателям местных органов самоуправления и др. Большое значение играет скорость оборота вложенных при создании собственного дела.

Важную роль в процессе создания собственного дела играет разработка учредительных документов, устанавливающих фактически весь механизм функционирования организации. Подготовка учредительных документов – первый практический шаг начинающего предпринимателя. Перечень и содержание учредительных документов зависит от избранной организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта.

Для государственной регистрации в местные органы власти представляется решение о создании юридического лица и его устав. К решению приравнивается заявление учредителя с просьбой



зарегистрировать юридическое лицо. Решение принимается на собрании учредителей и фиксируется протоколом. В протоколе собрания необходимо указать ФИО каждого присутствующего на нем учредителя. На собрании учредителей, как правило, рассматриваются три основных вопроса: об организации хозяйствующего субъекта и его наименовании; о принятии устава; выбор директора. В протоколе излагаются предложения учредителей по обсуждаемым вопросам, а в постановляющей части отражаются результаты голосования по вопросам повести. Протокол подписывается всеми учредителями.

Устав – важный юридический документ. При разработке устава следует руководствоваться положениями ГК РФ, положениями федеральных законов об отдельных организационно-правовых формах предпринимательства и другими нормативными правовыми актами.

В Уставе хозяйствующего субъекта должны быть отражены: полное и краткое наименование; данные об учредителе (учредителях), юридический адрес; предмет и виды деятельности; порядок образования имущества, в том числе право собственности на имущество; порядок распределения прибыли и покрытия убытков; управление субъектом и компетенция органов управления; условия ликвидации и реорганизации хозяйствующего субъекта. На титульном листе устава в верхнем правом углу проставляется дата его утверждения и подпись учредителя. Если устав утвержден решением собрания учредителей, указывается его дата и номер протокола. Перед сдачей на государственную регистрацию устав должен быть прошит.

Регистрация осуществляется местными органами власти. Данная услуга – платная, поэтому к комплексу учредительных документов прилагается квитанция об уплате государственной пошлины.

После государственной регистрации заявитель получает временное свидетельство о регистрации, которое действует в течение 30 календарных дней с момента выдачи. В течение этих 30 дней заявитель должен осуществить все мероприятия, которые необходимы для получения статуса юридического лица:

а) получение кодов в органах статистики – ОКПО (общероссийский классификатор предприятий и организаций), ОКАТО

(общероссийский классификатор объектов административно-территориального деления), ОКОГУ (общероссийский классификатор органов государственной власти и управления), ОКФС (общероссийский классификатор форм собственности), ОКОПФ (общероссийский классификатор организационно-правовых форм);

б) постановка на учет в налоговом органе по месту регистрации хозяйствующего субъекта;

в) получение справки в Минфине России (или его органе) о внесении регистрируемого хозяйствующего субъекта в Государственный реестр;

г) открытие текущего счета в банке и внесение на этот счет 50 % уставного фонда;

д) изготовление печати.

По истечении 30 календарных дней с момента получения временного свидетельства заявитель должен вернуть в орган, зарегистрировавший юридическое лицо, временное свидетельство со всеми необходимыми отметками и справками и получить взамен него постоянное свидетельство о регистрации субъекта. С этого момента хозяйствующий субъект становится самостоятельным юридическим лицом со всеми вытекающими последствиями право- и дееспособности.

## **1.4. Предпринимательская среда.**

### **Риски в предпринимательской деятельности**

Под предпринимательской средой понимают сложившуюся в стране благоприятную социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.

Предприниматели функционируют в определенных условиях, составляющих в совокупности предпринимательскую среду, которая предоставляет интегрированную совокупность различных (объективных и субъективных) факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успехов в реализации поставленных целей, в осуществлении предпринимательских проектов и

договоров, а также получения прибыли (дохода). Как интегрированная сложная система предпринимательская среда подразделяется на внешнюю, как правило, не зависящую от самих предпринимателей, и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Предпринимательская среда формируется на основе развития производительных сил, совершенствования производственных (экономических) отношений, создания благоприятного общественного и государственного менталитета, формирования рынка как среды существования (деятельности) предпринимателей и других важнейших условий.

Эффективная предпринимательская среда должна обеспечивать законопослушным предпринимателям необходимую экономическую свободу как первое и определяющее условие развития предпринимательства, а вторым условием является развитие организационно-хозяйственного новаторства.

Под внешней предпринимательской средой понимают совокупность условий и факторов, влияющих на развитие в стране предпринимательства, действующих независимо от воли самих предпринимателей.

Внешняя предпринимательская среда включает следующие подсистемы:

- экономическое положение в стране и регионах;
- политическая ситуация, характеризующаяся стабильностью развития общества и государства;
- правовая среда, четко устанавливающая права, обязанности, ответственность предпринимателей и других субъектов рыночной экономики;
- государственное регулирование и поддержка предпринимательств;
- социальная обстановка, связанная с уровнем платежного спроса населения (потребителей) и уровнем безработицы;
- культурная среда, обусловленная уровнем образования населения, обеспечивающая возможность заниматься определенными видами предпринимательской деятельности;
- научно-техническая, технологическая среда;

- наличие в достаточном количестве природных факторов производства, необходимых для развития определенных видов деятельности;

- физическая среда, связанная с климатическими условиями функционирования предпринимательских организаций, отсутствие проявления форс-мажорных природных катаклизмов;

- институционально-организационная среда, свидетельствующая о наличии достаточного числа организаций, обеспечивающих возможность осуществления коммерческих операций, деловых связей и т. д.

Рынок – это сложное и многостороннее экономическое явление: соединение спроса и предложения; форма общественно-экономических связей между предпринимателями и потребителями, основанных на взаимной купле-продаже товаров (работ, услуг). Рынок есть не только среда (сфера) функционирования предпринимателей, но и важнейший фактор развития предпринимательства в стране при условии, что существуют и развиваются рынки всех факторов производства.

Предпринимательский успех зависит от многих факторов, среди которых важнейшим является внутренняя предпринимательская среда как определенная совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер, она напрямую зависит от самого предпринимателя, его компетентности, силы воли, целеустремленности, уровня, знаний и навыков в организации и ведении бизнеса.

К внутренней предпринимательской среде относятся следующие подсистемы:

- наличие необходимого объема собственного капитала;
- правильный выбор организационно-правовой формы;
- выбор предмета деятельности;
- подбор команды партнеров, знание рынка и квалифицированное проведение маркетинговых исследований;
- подбор кадров и управление персоналом, его мотивированное материальное стимулирование;
- механизм сохранения предпринимательской тайны и др.

При осуществлении деятельности предпринимательских организаций многие решения часто приходится принимать в усло-

виях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, конечный результат реализации которых сложно предсказать.

Риски присущи любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный или отрицательный исход принимаемых индивидуумами решений. Существуют объективные и субъективные причины и факторы, влияющие на появление рисков при осуществлении предпринимательской деятельности, так как заранее нельзя просчитать влияние всех факторов на конечные результаты деятельности, а в процессе работы многие факторы могут непредсказуемо изменяться. Поэтому предприниматель может нести потери на всех стадиях жизненного цикла фирмы, на всех этапах воспроизводственного процесса.

Появление предпринимательского риска имеет объективную основу из-за неопределенности воздействия внешней среды по отношению к предприятию.

Предпринимательский риск в большей степени связан с понятием неопределенности осуществления предпринимательской деятельности за определенный период времени, выражающийся в не достижении намеченных конечных результатов (получении прибыли), в возникновении непредвиденных затрат всех факторов производства сверх заранее планируемых для достижения поставленной цели.

Предпринимательскому риску свойственны следующие функции: аналитическая, регулятивная, защитная и инновационная.

Существует множество различных типов рисков, так как предпринимательская деятельность объективно связана с появлением рисков:

1. Страховой риск и нестрахуемый риск.

Страховой риск – это вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых осуществляется страхование.

2. Систематический риск и несистематический риск.

3. Риск в сфере принятия решений и в сфере их реализации.

4. Глобальный риск и локальный риск.

5. По сфере возникновения предпринимательские риски следует подразделить на Внешние и внутренние риски.

6. С точки зрения действия во времени предпринимательские риски могут быть Кратковременные и постоянные риски.

7. Спекулятивный и обычный риск.

8. Допустимый, критический и катастрофический риски.

9. По степени обоснованности предпринимательского риска выделяют Оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски.

Управление предпринимательскими рисками включает разработку и реализацию экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение исходного уровня риска до приемлемого конечного уровня. Управление риском опирается на результаты оценки риска, технико-технологический и экономический анализ потенциала и среды функционирования фирмы, анализ действующей нормативной базы ведения бизнеса, на применение экономико-математических методов анализа и управления.

Процесс управления предпринимательским риском можно представить в виде определенной последовательности действий.

- выявление всех потенциальных рисков и анализ возможных потерь;
- выявление факторов, влияющих на уровень риска;
- оценка и ранжирование потенциальных рисков;
- выбор методов и определение путей снижения рисков;
- применение выбранных методов;
- оценка результатов и применение корректирующих воздействий.

Выделяют следующие виды потерь от наступления предпринимательских рисков: материальные (потери имущества, продукции, сырья, материалов), трудовые (потери рабочего времени), финансовые (прямой денежный ущерб, выплата штрафов, уплата дополнительных налогов), потери времени (когда процесс деятельности идет медленнее, чем планировалось), специальные виды потерь (нанесение ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, деловой репутации) и т. д.

## 1.5. Права и обязанности предпринимателей

Права предпринимателей регламентируются законодательством и обычаями делового оборота.

Гражданские права и обязанности предпринимателей возникают:

- из договоров и иных сделок, предусмотренных законом;
- из актов государственных органов и органов местного самоуправления, которые предусмотрены законом в качестве возникновения гражданских прав и обязанностей;
- из судебного решения, установившего гражданские права и законности;
- в результате приобретения имущества по основаниям, допускаемым законом;
- в результате создания произведений науки, литературы, искусства, изобретений и иных результатов интеллектуальной деятельности;
- вследствие причинения вреда другому лицу;
- вследствие необоснованного обогащения;
- вследствие иных действий граждан и юридических лиц;
- вследствие событий, с которыми закон или иной правовой акт связывает наступление гражданско-правовых последствий.

Под обычаями делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе.

В условиях действующего законодательства предприниматели имеют следующие права:

1. Заниматься любым видом деятельности, разрешенным законами.
2. Создавать собственное дело в любой организационно-правовой форме.
3. Иметь в собственности (хозяйственном ведении) любое имущество, необходимое для осуществления предпринимательской деятельности. Размер приобретаемого имущества законом не ограничен. Бремя содержания имущества несет сам собственник.

4. Самостоятельно планировать свою деятельность, разрабатывать бизнес-план и другие формы и виды планирования.

5. Самостоятельно выбирать потребителей продукции, поставщиков всех факторов производства, заключать с ними в соответствии с законодательством предпринимательские договоры.

6. Самостоятельно устанавливать формы и системы оплаты труда наемных работников, различные дополнительные формы материального поощрения, но и эти права должны быть установлены в учредительных документах и не противоречить трудовому законодательству.

7. Устанавливать дополнительные отпуска наемным работникам.

8. Самостоятельно привлекать к трудовой деятельности работников, заключая с ними договоры гражданско-правового характера, трудовые договоры в соответствии с ТК РФ.

9. Заниматься внешнеэкономической, внешнеторговой деятельностью в соответствии с установленным порядком.

10. Открывать счета в любых банках.

11. Пользоваться финансово-кредитной, имущественно-материальной поддержкой и другими формами государственной поддержки в соответствии с действующим законодательством.

12. Получать государственный заказ на изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг; на пенсионное, медицинское и социальное страхование; на защиту своих законных интересов (прав) от неправомερных решений органов государственной власти и должностных лиц.

13. Предприниматели как граждане имеют все личные имущественные и неимущественные права, установленные Конституцией РФ, ГК РФ и другими законодательными актами.

В соответствии со ст. 21 Налогового кодекса РФ (далее НК РФ) предприниматели как налогоплательщики имеют следующие права:

1) получать по месту своего учета от налоговых органов бесплатную информацию (в том числе в письменной форме) о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых ор-



ганов и их должностных лиц, а также получать формы налоговых деклараций (расчетов) и разъяснения о порядке их заполнения;

2) получать от Министерства финансов Российской Федерации письменные разъяснения по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, от финансовых органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований – по вопросам применения соответственно законодательства субъектов Российской Федерации о налогах и сборах и нормативных правовых актов муниципальных образований о местных налогах и сборах;

3) использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах;

4) получать отсрочку, рассрочку или инвестиционный налоговый кредит в порядке и на условиях, установленных НК РФ;

5) на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пени, штрафов;

6) представлять свои интересы в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, лично либо через своего представителя;

7) представлять налоговым органам и их должностным лицам пояснения по исчислению и уплате налогов, а также по актам проведенных налоговых проверок;

8) присутствовать при проведении выездной налоговой проверки;

9) получать копии акта налоговой проверки и решений налоговых органов, а также налоговые уведомления и требования об уплате налогов;

10) требовать от должностных лиц налоговых органов и иных уполномоченных органов соблюдения законодательства о налогах и сборах при совершении ими действий в отношении налогоплательщиков;

11) не выполнять неправомерные акты и требования налоговых органов, иных уполномоченных органов и их должностных лиц, не соответствующие НК РФ или иным федеральным законам;

12) обжаловать в установленном порядке акты налоговых органов, иных уполномоченных органов и действия (бездействие) их должностных лиц;

13) на соблюдение и сохранение налоговой тайны;

14) на возмещение в полном объеме убытков, причиненных незаконными актами налоговых органов или незаконными действиями (бездействием) их должностных лиц;

15) на участие в процессе рассмотрения материалов налоговой проверки или иных актов налоговых органов в случаях, предусмотренных НК РФ.

Обязанности предпринимателей как хозяйствующих субъектов установлены действующим гражданским законодательством, другими федеральными законами и нормативными актами. Предприниматели обязаны:

1) Зарегистрировать предпринимательскую деятельность в соответствии с установленными требованиями законодательства.

2) Встать на учет в налоговых органах, в органах статистики, во внебюджетных фондах в установленные законодательством сроки.

3) Уплачивать законно установленные налоги.

4) В установленном порядке получать лицензии на те виды деятельности, осуществление которых возможно только при получении в соответствии с федеральным законом.

5) Выпускать продукцию, выполнять работы, оказывать услуги в соответствии с действующими стандартами и сертифицированную.

6) Не наносить своей деятельностью вреда окружающей среде, жизни и здоровью населения и потребителям товаров (работ, услуг).

7) Создавать необходимые санитарно-гигиенические и безопасные условия труда для наемных работников.

8) В установленном порядке заключать коллективные договоры с профессиональными (рабочими) организациями и своевременно их выполнять.

9) Не допускать монополистической деятельности на товарных рынках, недобросовестной конкуренции, злоупотребления доминирующим положением на рынке, не заключать соглашения, ограничивающие конкуренцию.

10) Не устанавливать монополюно высоких либо монополюно низких цен, соблюдать законодательство о регулировании ценнообразования.

11) Совершать сделки, заключать и исполнять предпринимательские договоры в соответствии с гражданским законодательством.

12) Не допускать ненадлежащей рекламы своих товаров.

13) В установленные сроки и в полном объеме представлять в государственные органы статистическую отчетность о результатах хозяйственно-финансовой деятельности.

14) Вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах.

15) Представлять в установленном порядке в налоговый орган по месту учета налоговые декларации (расчеты), если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах.

16) Представлять в налоговые органы и их должностным лицам в случаях и в порядке, которые предусмотрены НК РФ, документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов.

17) Выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, а также не препятствовать законной деятельности должностных лиц налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей.

18) В течение четырех лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского и налогового учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, в том числе документов, подтверждающих получение доходов, осуществление расходов (для организаций и индивидуальных предпринимателей), а также уплату (удержание) налогов.

19) Нести иные обязанности, предусмотренные законодательством о налогах и сборах.

Предприниматели должны выполнять и другие обязанности в соответствии с гражданским, арбитражным, административным, уголовным законодательством.

## 1.6. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности

Согласно статье 2 ФЗ РФ «Об информации, информатизации и защите информации» информация – это сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления.

Основными свойствами информации (и сообщений) являются:

- полнота (содержание всего необходимого для понимания информации);
- актуальность (необходимость) и значимость сведений, знаний;
- ясность (выразительность сообщений на языке интерпретатора);
- адекватность, точность, корректность актуализации знаний;
- интерпретируемость и понятность интерпретатору информации;
- достоверность отображаемой сообщениями информации;
- информативность, значимость сообщений, отображающих информацию;
- массовость (применимость ко всем проявлениям);
- кодируемость и экономичность кодирования, актуализации сообщений;
- сжимаемость и компактность сообщений;
- защищенность и помехоустойчивость актуализации информации;
- доступность интерпретатору;
- ценность (значимость при достаточном уровне потребителя).

Например, рекламный щит – всего лишь раскрашенный кусок дерева (железа, пластика и т. п.), но информация, заложенная в сообщениях на этом щите, должна обладать всеми перечисленными выше свойствами. Только тогда этот щит будет ассоциироваться у интерпретатора (человека) с рекламируемым товаром (услугой) и актуализировать информацию. При этом вся форма представления рекламы должна строиться с учетом понятности

интерпретатору, быть информативной. Пока символы не организованы определенным образом, не используются для некоторой определенной цели, они не отражают информацию.

Понятие «информация» подразумевает не просто случайный набор символов, рисунков, значков, не сумбурный поток знаний, а некоторое вполне конкретное сообщение, адресованное определенному кругу лиц (аудитории). Причем необходимо учитывать субъективность восприятия интерпретатора. Иногда достаточно изменить шрифт или основной цвет в обращении, чтобы увеличить процент отклика.

Широкое применение информационных технологий ускорило информационные процессы в обществе и повлекло за собой формирование отношений, возникающих при осуществлении сбора, обработки, получения, хранения, поиска и распространения информации.

Очевидно, что своевременное обладание информацией определенного характера, умение ее анализировать и применять на практике – одна из важнейших составляющих успеха в любом виде человеческой деятельности, и особенно в коммерческой.

Информация выступает в хозяйственном обороте в форме информационного продукта или информационной услуги.

Под информационным продуктом понимается информация, предоставленная для удовлетворения конкретных информационных потребностей потребителей, и осуществление оборота которой не запрещено действующим законодательством.

Под информационными услугами понимаются услуги по поиску, сбору и обработке информации, осуществление оборота которой не запрещено действующим законодательством, а также услуги по обеспечению доступа к ней конкретных потребителей.

Правовое регулирование информационного рынка осуществляется посредством установления требований к правовому статусу его субъектов, регламентации правового режима объектов рынка, а также путем установления отдельных параметров и условий осуществления операций и деятельности на информационном рынке.

Государственное вмешательство в сферу информации направлено, с одной стороны, на поддержание информационной прозрачности отдельных областей общественной жизни, а с дру-

гой, – ограничение доступа к определенным видам информации, открытие доступа к которым повлекут за собой нанесение ущерба обладателям такой информации.

Главными задачами государственного регулирования в сфере информации, в целом, являются:

- формирование и осуществление информационной политики в государстве;
- создание новой информационной инфраструктуры как органов власти, так и всего общества в целом;
- создание системы государственных органов, в компетенцию которых входит выполнение вышеуказанных задач;
- установление правового режима «тайны» для определенных видов информации, несанкционированное использование которых может повлечь за собой ущерб.

Информационное законодательство является комплексным и состоит из следующих групп правовых актов, регулирующих: 1) деятельность средств массовой информации и осуществление права на информацию; 2) установление правового режима информации, а также ограничение доступа к определенным видам информации и защиту информации; 3) информационное обеспечение отдельных сфер общества; 4) вопросы информационной безопасности; 5) отдельные виды информационной деятельности (как профессиональной деятельности); 6) деятельность государственных органов, уполномоченных управлять в информационной сфере; 7) вопросы ответственности за нарушение информационного законодательства.

Основываясь на экономических разработках, касающихся становления информационного рынка в России, можно выделить три вида информационных товаров: электронно-вычислительная техника, средства телекоммуникации и информационные продукты и услуги.

Не секрет, что своевременное обладание информацией определенного рода является важнейшим конкурентным преимуществом и залогом эффективности разного рода предпринимательской деятельности разнообразного характера.

Различают внутреннюю и внешнюю информацию.

Внутренняя информация – это информация о собственных ресурсах предприятия, которую должна иметь сама фирма.

Внешняя информация – это информация, полученная из внешних источников.

### **1.7. Культура предпринимательства**

В российском предпринимательстве сложились следующие принципы деятельности и поведения предпринимателей:

1. Уважай власть. Власть – необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к бюстителям порядка в указанных эшелонах власти.

2. Будь честен и правдив. Честность и правдивость – фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах. Российский предприниматель должен быть безупречным носителем добродетели, честности и правдивости.

3. Уважай право собственности. Свободное предпринимательство – основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица трудиться на благо своей отчизны. Такое рвение можно проявить только при опоре на частную собственность.

4. Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает основу развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявить себя во всем блеске.

5. Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. «Единожды солгавши, кто тебе поверит». Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие тебе доверяют.

6. Живи по средствам. Не «зарывайся». Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.

7. Будь целеустремлен. Всегда имей перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нужна, как воздух. Служение двум «господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи границ дозволенного. Низкая ценность не может заменить моральные ценности.

Кроме того, цивилизованные и преуспевающие предприниматели должны обладать следующими чертами: быть компетентными, инициативными, проявлять лидерство, постоянно учиться, быть готовым к принятию риска, уметь преодолевать сопротивление окружающей среды, проявлять настойчивость в достижении поставленной цели, обладать чувством ответственности, упорством, большой силой воли, иметь творческое начало, быть трудолюбивым и иметь высокую работоспособность, уметь привлекать необходимых партнеров, иметь коммерческий и финансовый склад ума и др.

## **Глава 2. Строительство как отрасль материального производства**

- 2.1. Роль и место строительства в экономике страны
- 2.2. Техничко-экономические особенности дорожного строительства
- 2.3. Организационные формы капитального строительства
- 2.4. Формы производственных связей в строительстве
- 2.5. Строительные организации в составе холдингов и финансово-промышленных групп

### **2.1. Роль и место строительства в экономике страны**

Экономика строительства – это отраслевая наука, которая изучает общие экономические законы и особенности их проявления в капитальном строительстве.

«Экономика строительства» как научная дисциплина позволяет оценить результаты НТП, сущность которого заключается в непрерывном совершенствовании техники и предметов труда, производственной технологии и организации строительства, следствием которого является повышение производительности труда.

Как экономическая отраслевая наука «Экономика строительства» изучает проблемы развития производственных отношений в строительной отрасли, взаимосвязи и взаимодействия с производительными силами. Экономика изучает закономерности



развития и эффективность капитального строительства, рассматривает вопросы планирования капитальных вложений и строительного производства в рамках организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов.

Главная задача «Экономики строительства» – это оценка деятельности строительных организаций в условиях рыночных отношений.

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

Натуральное хозяйство страны состоит из отдельных отраслей, которые в зависимости от характера выполняемых ими функций относятся к сфере материального производства либо к непроеизводственной сфере. Все отрасли натурального хозяйства выделились в результате общественного разделения труда и экономически отличаются друг от друга.

Сфера материального производства охватывает промышленность, строительство, энергетику, сельское хозяйство, транспорт и ряд других отраслей народного хозяйства, создающих материальные блага. К непроеизводственной сфере относятся здравоохранение, просвещение, культура, наука и другие отрасли народного хозяйства, в процессе деятельности которых материальные блага не создаются.

Созданием основных фондов страны занимается отрасль капитального строительства.

Строительство, как отрасль народного хозяйства делится на следующие подотрасли (принципом деления является назначение готовой продукции).

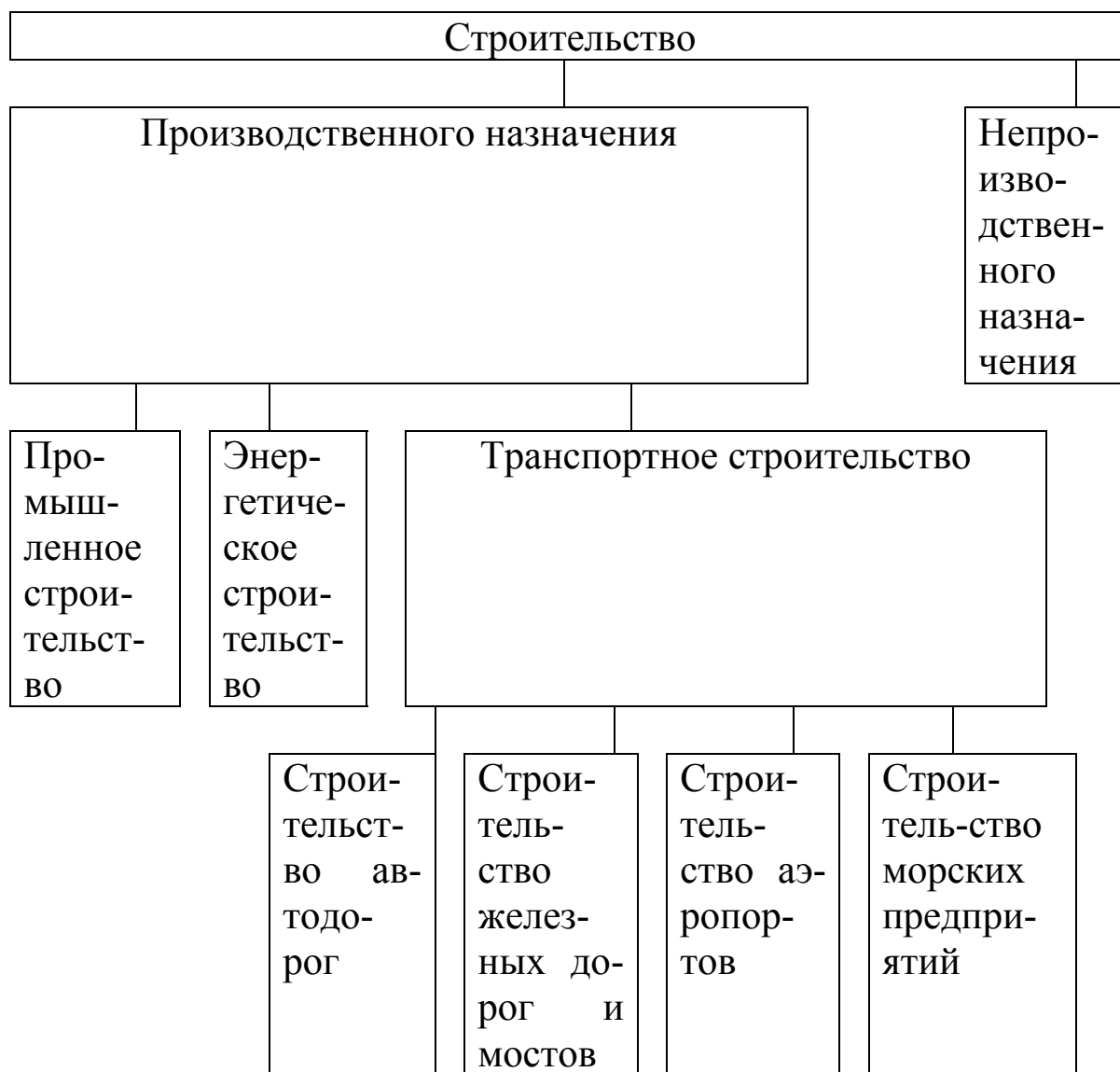


Рис. 1. Схема отраслей и подотраслей строительства

Строительство – это отрасль материального производства по созданию основных фондов, которая осуществляет сооружение, реконструкцию, техническое перевооружение и расширение объектов производственного и непроизводственного назначения, т. е. основной задачей капитального строительства являются расши-

ренное воспроизводство и ускоренное обновление основных фондов народного хозяйства страны.

Капитальное строительство как отрасль материального хозяйства включает проектно-изыскательские и научно-исследовательские, строительные и монтажные организации, предприятия стройиндустрии, производство строительных материалов и транспорт.

Объектом изучения дисциплины «Экономика строительства» является строительство, и в частности, дорожное строительство. Дорожное строительство включает постройку земляного полотна, дорожной одежды, искусственных сооружений (мостов, труб, путепроводов), линейные здания для обслуживания автотранспорта (автомобильные станции, гостиницы, АЗС) и для ремонта дорог (дорожно-ремонтные службы), а также устройство обстановки дороги.

В отрасли «дорожное хозяйство» к новому строительству относится строительство автомобильной дороги или отдельных участков, мостового перехода или автодорожного тоннеля, осуществленное в соответствии с утвержденным проектом.

Если строительство автомобильных дорог, мостов и тоннелей намечается осуществлять по очереди, то к новому строительству относятся первая и последующие очереди до ввода в действие всех запроектированных участков и объектов сооружения.

К реконструкции существующей автодороги с твердым покрытием или отдельных ее участков, а также места мостового перехода или автодорожного тоннеля относится их переустройство, осуществляемое по единому проекту связанное с необходимостью повышения технико-экономических эксплуатационных показателей соответствующих сооружений (изменение категории дороги).

В строительном процессе может быть выделено три этапа: 1) подготовка строительства; 2) собственно строительство; 3) реализация строительной продукции.

Подготовка строительства осуществляется по следующим направлениям: технико-экономические исследования целесообразности строительства объекта, проектирование объекта и инженерно-техническая подготовка к строительству.

В ходе строительства на строительной площадке происходит соединение всех технологических элементов строительного процесса, в результате функционирования которых создается строительная продукция, формируются совокупные фактические издержки строительного производства, материально-вещественные элементы зданий и сооружений, их архитектурно-строительная выразительность и качество.

Завершение объекта происходит с реализацией строительной продукции: ввод законченных сооружений в эксплуатацию и передача их заказчику как основных фондов.

Экономическая сущность строительного процесса выражается затратами на его осуществление. Затраты СМО по возведению объекта строительства, подразделяются на единовременные и текущие.

К единовременным затратам относятся затраты на создание и приобретение основных фондов строительных организаций, незавершенного строительства.

Текущие затраты – это все издержки строительного предприятия, непосредственно или косвенно связанные с созданием объекта строительства: заработная плата, строительные материалы, амортизационные отчисления, прочие затраты. Общая сумма текущих затрат составляет себестоимость строительномонтажных работ.

## **2.2. Техничко-экономические особенности дорожного строительства**

Строительство имеет ряд особенностей, отличающих его от других отраслей. Особенности отрасли объясняются характером его конечной продукции, специфическими условиями труда, спецификой применяемой техники, технологии, организации производства, управления и материально-технического обеспечения.

При этом продукцией строительства являются законченные и сданные в эксплуатацию объекты.

### **Общие особенности строительства**

1. Стационарность продукции, временный характер, неоднотипность строительного производства и характера конечной продукции.

С вводом в эксплуатацию объектов СМР прерываются и средства производства перемещаются на новое место. В строительстве подвижными являются рабочие места и строительные машины, механизмы, а продукция – неподвижна. В промышленности, как правило, продукция подвижна, а рабочие места пространственно закреплены. Конечная продукция строительства создается в течение определенного времени и используется там, где она закреплена территориально. Строительная продукция разнообразна по сложности, назначению, планировке, применяемым конструкциям и материалам.

2. Долговечность строительной продукции (продукция строительной отрасли является предметом длительного пользования и служит обществу десятки и сотни лет).

3. Длительный период производства и более высокие по сравнению с другими отраслями единовременные затраты на единицу продукции (шуруп и мост).

4. Наличие технологической взаимосвязи всех операций, входящих в состав строительного процесса (технология строительного производства требует строгой последовательности в выполнении отдельных его процессов: завершение одного рабочего процесса, предшествует началу другого. Ни один строительный процесс не может начаться без окончания предыдущего; продукцию своего труда в этих условиях нельзя накапливать на промежуточных складах).

5. Неустойчивость соотношения СМР по их сложности и видам в течение месяца, что затрудняет расчет численного и профессионально-квалифицированного состава рабочих.

6. Влияние климата и местных условий на организацию и технологию строительного производства (Рельеф, гидрогеологические условия и другие).

7. Наличие широких межотраслевых связей (в производстве готовой строительной продукции участвуют различные организации, от работы которых зависит успешное выполнение работы строительной организации).

8. Особая форма расчетов за строительную продукцию. В строительстве расчеты ведутся за условно-готовую продукцию за этапы работ, за выполнение конструктивных частей сооружений или видов работ. Это предопределяет необходимость установле-

ния цены не только в целом за объект, но и за отдельные виды и этапы работ.

### **Специальные особенности дорожного строительства**

Дорожное строительство в отличие от других подотраслей строительства имеет ряд существенных особенностей:

1. Продукция дорожного строительства – дороги и сооружения – являются составной частью автотранспорта, поэтому производственное использование этой продукции возможно только в период осуществления транспортного процесса на дороге. В результате, изучение и оценка экономических закономерностей и показателей дорожного строительства связаны с экономическими показателями работы автотранспорта.

2. Продукция дорожного строительства имеет линейное расположение, что предопределяет линейный принцип организации работ. Линейность дорожных объектов требует:

- а) создание передвижных строительных организаций;
- б) применение мобильных машин, которые перемещаются вместе с рабочими с одного участка дороги на другой.

3. Дорожные сооружения, однотипные по своему назначению различаются между собой. Это объясняется различной технической категорией и капиталностью сооружения, характером рельефа и так далее.

4. Дорожное строительство – самая капиталоемкая, трудоемкая и материалоемкая подотрасль народного хозяйства.

## **2.3. Организационные формы капитального строительства**

В капитальном строительстве получили распространение следующие организационные формы строительства: подрядный способ, хозяйственный способ, строительство объектов «под ключ».

При подрядном способе строительство объекта осуществляется постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями (подрядчиками) по договору с заказчиком, которые имеют собственные материально-технические базы, средства механизации и транспорта, постоянные строительно-монтажные кадры соответствующих специальностей и опираются в своей деятельности на крупное механизированное

промышленное производство строительных конструкций, деталей, полуфабрикатов. Этот способ строительства является основным.

Подрядный способ работ предполагает заключение между заказчиком и подрядчиком (генеральным подрядчиком) генерального договора на весь период строительства до полного завершения стройки.

Все взаимоотношения между участниками процесса строительства регулируются Правилами о договорах подряда на капитальное строительство, Правилами финансирования строительства и договорами подряда. В договоре определяются: предмет договора, участники договора, сроки выполнения работ, стоимость работ, взаимные обязательства сторон и ответственность за их выполнение, порядок осуществления строительства, обеспечение материально-техническими ресурсами, регламентируются условия производства работ.

Заказчик предоставляет подрядчику площадку для строительства, своевременно передает ему утвержденную проектно-сметную документацию, обеспечивает финансирование, предоставляет технологическое, энергетическое и другие виды оборудования.

Заказчик проводит комплексное опробование оборудования с участием заинтересованных сторон, обеспечивает шефмонтаж заводов-изготовителей, проводит наладку технологических процессов и вместе с генеральным подрядчиком обеспечивает ввод в действие производственных мощностей и объектов строительства.

В процессе строительства заказчик осуществляет технический надзор за ходом строительства, контроль за соответствием фактических объемов, стоимости и качества выполняемых работ, а также технических условий на производство и приемку работ, обеспечивает приемку и оплату законченных строительством объектов и отдельных этапов работ, рассчитывается с подрядчиком за принятую законченную строительную продукцию.

Подрядчик выполняет строительно-монтажные работы в сроки и в объемах, предусмотренных договором подряда.

При хозяйственном способе строительство объектов осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. Для

этого в организационной структуре заказчика создается строительно-монтажное подразделение, которое и осуществляет комплексное строительство объекта. Данный способ обычно применяют при реконструкции или расширении действующих предприятий, при строительстве небольших объектов на территории существующего предприятия, то есть когда приходится выполнять небольшие по масштабам объемы работ различного профиля с неритмичной загрузкой рабочих. При этом требуется относительно небольшое количество рабочих, владеющих широким спектром специальностей.

При хозяйственном способе строительно-монтажные участки или управления, как правило, характеризуются слабой оснащенностью высокопроизводительной специализированной, техникой, невысоким уровнем квалификации рабочих, неритмичностью строительных процессов, текучестью строительных кадров, низким уровнем производительности труда. Все это не способствует индустриализации строительства, созданию высококвалифицированных строительных коллективов. Однако хозяйственный способ имеет и преимущества: сокращается время на всевозможные согласования, связанные с привлечением подрядных строительных организаций, усиливается заинтересованность коллектива действующего предприятия и строительного управления в быстром и качественном осуществлении проводимых работ по реконструкции, перевооружению или расширению предприятия при единстве руководства эксплуатации и строительства объекта.

В последние годы широкое распространение начинает получать форма строительства объектов «под ключ», когда функции заказчика передаются генеральному подрядчику. В этом случае генподрядная строительная организация принимает на себя полную ответственность за строительство объекта в соответствии с утвержденным проектом, в установленные сроки и в пределах утвержденной сметной стоимости. Это повышает заинтересованность генподрядчика в более экономном расходовании установленного сметного лимита, так как полученная экономия поступает в его распоряжение, упрощается система связей; что способствует повышению оперативности принятия и реализации решений, а, в конечном счете, – удешевлению и ускорению строительства.



## 2.4. Формы производственных связей в строительстве

Формами производственных связей в строительстве являются: концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

Концентрация производства в строительной отрасли это процесс сосредоточения средств, предметов и ресурсов труда в крупных производственных звеньях. Материально-технической основой концентрации выступает научно-технический прогресс.

Достоинства (преимущества) концентрации:

1. Повышение технического уровня производства создает условия для ликвидации тяжелого ручного труда (ускорение процесса ликвидации различий между работниками умственного и физического труда)

2. Крупные предприятия обеспечивают более высокий уровень производительности труда, лучшее качество продукции, снижение расходов организации.

Концентрация в строительстве развивается в двух направлениях:

- за счет крупных строительных организаций;
- за счет крупных объектов строительства или увеличения объемов строительно-монтажных работ, выполняемых на одной строительной площадке.

Уровень концентрации определяется системой следующих показателей: объемом производимой продукции, стоимостью основных производственных фондов, размером уставного капитала, мощностью энергоустановок, численностью работников.

Уровень концентрации производства в строительстве определяется долей крупных строительных организаций в общем количестве подрядных строительных организаций.

Специализация – это форма общественного разделения труда и рациональная его организация в результате увеличения числа особых самостоятельных отраслей и подотраслей.

В строительстве различают две формы специализации:

- отраслевую;
- технологическую.

Отраслевая (или предметная) специализация выражается в создании хозяйственно самостоятельных специализированных

организаций, выполняющих строительство предприятий и объектов для отдельных отраслей народного хозяйства – промышленности, транспорта, сельского хозяйства и т. п.

Технологическая (или стадийная) специализация заключается в создании строительных организаций, специализирующихся на выполнении однородных видов или комплексов строительных и монтажных работ (например, возведение земляного полотна, устройство дорожной одежды.)

Преимуществами специализации являются:

- 1) высокое качество работ и продукции;
- 2) хорошая техническая оснащенность предприятия;
- 3) квалифицированные кадры.

Эффективность специализации достигается за счет:

1) более глубокого разделения труда и на этой основе повышения мастерства и квалификации рабочих;

2) создание благоприятных условий для совершенствования организации и технологии строительного производства, повышения уровня механизации работ, улучшения использования строительной техники;

3) сокращение сроков, улучшение качества и снижения себестоимости СМР.

Уровень специализации в строительстве характеризуется долей объема работ, выполняемого специализированными подрядными организациями, в общем объеме подрядных СМР.

Общий уровень специализации – это отношение объема работ, выполняемых внешними субподрядными организациями и собственными специализированными организациями, к общему объему работ по генеральному подряду. Общий уровень специализации ( $y_c^{общ}$ ) в процентах определяется по формуле

$$y_c^{общ} = \frac{O - O_1 + O_2}{O} \cdot 100\%,$$

где  $O$  – общий объем подрядных работ, р.;  $O_1$  – объем работ, выполняемых собственными силами, р.;  $O_2$  – объем работ, выполняемых собственными специализированными организациями, р.

Уровень специализации по работам, выполняемым собственными силами ( $y_c^p$ ) определяется как отношение объема работ, выполняемых собственными специализированными организациями, к объему работ, выполняемому собственными силами и рассчитывается по формуле

$$y_c^p = \frac{O_2}{O_1} \cdot 100\%,$$

Экономическая эффективность специализации в строительстве проявляется, в частности, в росте производительности труда и снижения себестоимости. Расчет (изменения) производительности труда в процентах в связи с повышением уровня специализации ( $B_1$ ) производится по формуле

$$B_1 = \frac{\Delta B \cdot (Y_{c2} - Y_{c1})}{100\%},$$

где  $B_1$  – увеличение производительности труда в связи с повышением уровня специализации, %;  $\Delta B$  – прирост производительности труда в специализированных организациях, %;  $Y_{c1}$  и  $Y_{c2}$  – уровень специализации соответственно до и после проведения мероприятий, %.

Расчет снижения себестоимости в результате роста уровня специализации производится аналогично

$$C_1 = \frac{\Delta C \cdot (Y_{c2} - Y_{c1})}{100\%},$$

где  $C_1$  – снижение себестоимости продукции в связи с повышением уровня специализации, %;  $\Delta C$  – сокращение себестоимости продукции в специализированных организациях, %.

Годовой экономический эффект ( $\mathcal{E}_{год}$ ) в результате роста уровня специализации определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{год} = A \cdot \{(3_0 - 3_1) - E_n \cdot (K_1 - K_2)\},$$

где  $A$  – годовой объем внедрения мероприятия, р.;  $z_0$  и  $z_1$  – текущие затраты (себестоимость) на производство годового выпуска продукции соответственно до и после внедрения мероприятия, р.;  $K_1$  и  $K_2$  – объем инвестиций (капитальных вложений) соответственно до и после внедрения мероприятия, р.;  $E_H$  – нормативный коэффициент экономической эффективности инвестиций (капитальных вложений), принимается равным  $E_H = 0,12$ .

С развитием и углублением специализации все в большей степени расширяется и углубляется процесс кооперирования.

Кооперирование – это форма создания устойчивых связей между различными организациями для совместного изготовления одного вида продукции.

Недостатки в кооперировании приводят к:

- 1) разрыву между окончанием одних работ и началом других работ;
- 2) к несвоевременным, некомплектным поставкам строительных деталей и материалов, что ведет к увеличению сроков строительства.

Уровень кооперирования в строительстве оценивается непрерывностью строительного процесса, полнотой использования производственных мощностей строительных и монтажных организаций, их материально-технических и трудовых ресурсов.

Уровень кооперирования ( $y_k$ ) в строительстве определяется долей работ, выполняемых привлеченными (субподрядными) организациями, в общем объеме работ и рассчитывается по формуле

$$y_k = \frac{O - O_1}{O} \cdot 100\%$$

Наиболее высокий уровень кооперирования достигается в процессе комбинирования и создания объединений.

Комбинирование – это форма организации общественного производства, основанная на технологическом и организационном соединении в рамках одного предприятия различных производств. Комбинирование является важнейшим условием научно-

технического прогресса и рациональной организации общественного труда.

Экономическая эффективность комбинирования достигается за счет снижения текущих затрат на производство и транспортно-сбытовых расходов. Источниками экономии являются совершенствование технологии, устранение промежуточных операций и сокращение производственного цикла объединяемых специализированных производств. Определение эффективности комбинирования производится путем сопоставления экономических показателей деятельности на родственные виды продукции, производимой на комбинированных и некомбинированных предприятиях.

## **2.5. Строительные организации в составе холдингов и финансово-промышленных групп**

В основу организации производства и реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг в современных условиях положено сосуществование крупных организационно-хозяйственных структур среднего и малого бизнеса.

Малые и средние структуры создают конкурентную среду в экономике страны, обеспечивают гибкость, мобильность и рациональность производства, разработку и использование научно-технических достижений.

Крупные организационные структуры позволяют формировать системы по регулированию финансирования производства в отдельных сферах деятельности, в отдельных регионах и в стране в целом.

При концентрации производства создана почва для образования предпринимательских групп, в которых налаживаются имущественные и контрактные отношения между крупными, средними и мелкими структурами управления. В них устанавливается финансовый контроль и одновременно создаются более льготные условия работы. Это приводит к сокращению издержек производства.

Концентрация значительных инвестиционных ресурсов возможна только при наличии кредитных заимствований. В результате постоянно растет зависимость промышленных структур

от внешних источников финансирования и рынка ссудных капиталов.

Концентрация научно-производственного, финансового и торгового потенциала позволяет более целенаправленно работать каждой входящей в группу хозяйственной единице.

При рыночной экономике совершенствование организационных структур управления в строительной сфере сводится к изменению производственных отношений, обеспечивающих достижение поставленных перед строителями задач, вытекающих из требований рынка. Главные из них: рационализация использования всех ресурсов, концентрация инвестиций, объединение в одну структуру кредитных, производственных и торговых организаций.

Многоуровневые и корпоративные объединения в РФ в основном представлены холдингами и финансово-промышленными группами.

Основная организационно-правовая форма холдинга – это открытое акционерное общество.

При участии строительных организаций в холдинговых компаниях они получают большие возможности получения заказов на выполнение СМР. Холдинги успешнее решают проблему концентрации инвестиционных ресурсов, и не только за счет мобилизации собственного капитала, но и используя большие возможности по их заимствованию.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) представляют собой важнейшую форму интеграции банковского и промышленного капитала. ФПГ могут быть созданы их участниками в добровольном порядке или путем консолидации одним участником группы в порядке приобретения им пакетов акций других участников, а также на основе межправительственных соглашений.

Особенность управления в ФПГ – обязательное выделение из числа участников центральной компании. Участники по обязательствам центральной компании несут солидарную ответственность. Деятельность ФПГ регламентируется договором. На собрании представителей участников ФПГ избирается Совет управляющих ФПГ, который решает большинство вопросов по управлению деятельностью ФПГ.

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

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

### **Глава 3. Основные фонды дорожного хозяйства и особенности их воспроизводства**

3.1. Понятие, классификация и структура основных фондов (средств)

3.2. Оценка основных средств

3.3. Формы воспроизводства и совершенствования основных средств

3.4. Понятие и способы начисления амортизации основных средств

3.5. Показатели эффективности использования основных средств

3.6. Основные направления улучшения использования основных средств

3.7. Лизинг и его использование организациями строительного комплекса

#### **3.1. Понятие, классификация и структура основных фондов (средств)**

Для осуществления процесса производства продукции необходимо наличие и взаимодействие трех элементов: средств труда, предметов труда и живого труда.

Совокупность средств труда и предметов труда представляет собой средства производства, которые, участвуя в производственном процессе в натуральной и стоимостной форме, в совокупности составляют вещественное содержание производственных фондов.

В зависимости от специфики характера участия в производственном процессе и способа оборота производственные фонды подразделяются на основные и оборотные (рис. 2).

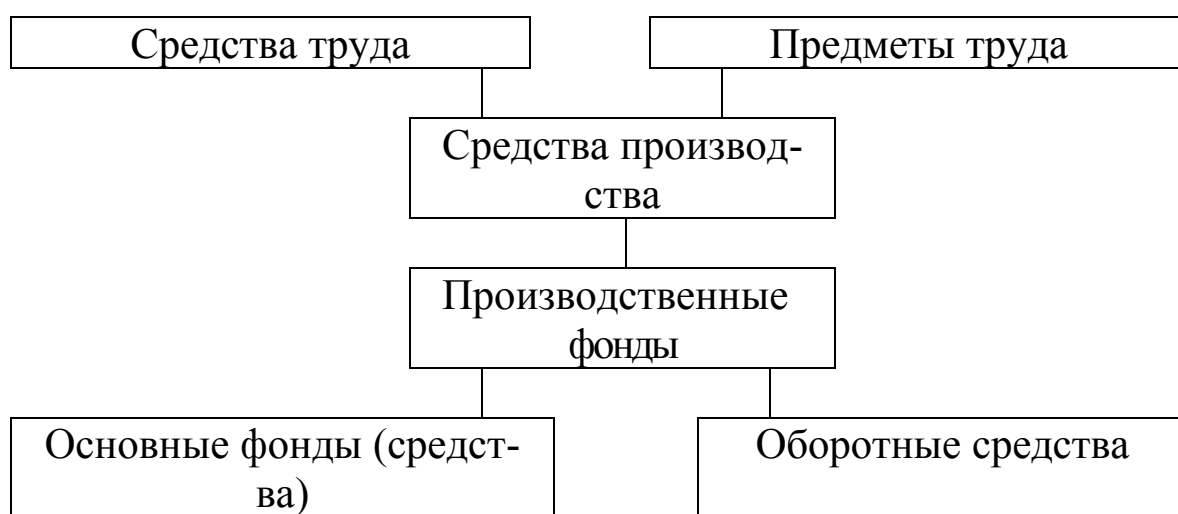


Рис. 2. Классификация производственных фондов

Основные фонды (основные средства) – это часть средств производства, которая используется в качестве средств труда в процессе производства продукции длительное время (более 12 месяцев), сохраняет свою натурально-вещественную форму, ее использование призвано приносить доход, переносит свою стоимость на готовый продукт постепенно (по частям, по мере использования).

В статистическом учете к основным фондам относятся произведенные активы, подлежащие использованию неоднократно или постоянно в течение длительного периода времени, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг, для управленческих нужд либо для предоставления другим организациям за плату во временное владение или во временное пользование.



В соответствии с этим к основным фондам относятся активы, учитываемые в бухгалтерском учете в качестве основных средств, то есть те активы, для которых одновременно выполняются следующие условия:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, то есть срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Различают производственные и непроизводственные основные средства. К непроизводственным основным средствам относятся – жилые дома, детские и спортивные учреждения, поликлиники и другие объекты социально-культурного назначения, которые находятся на балансе предприятий. В отличие от производственных фондов они не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт, т.к. он не создается и не производится. Стоимость их исчезает в потреблении. Фонд возмещения не создается. Воспроизводятся они за счет национального дохода, прибыли.

Соотношение отдельных групп основных средств в их общем объеме представляет видовую (производственную) структуру основных средств.

Выделяют следующие группы основных средств.

1. К группе производственные здания относятся строения, занятые конторами, складами, лабораториями, телефонными станциями, проходные, контрольные и весовые пункты, пожарные вышки и депо, здания транспортного хозяйства и другие здания, обслуживающие строительное производство.

2. К сооружениям в строительстве относятся мосты, эстакады, линии электропередач, водонапорные башни, шоссейные

дороги, железнодорожные насыпи, бункера для хранения сыпучих материалов и др.

3. К группе рабочие машины и оборудование относятся: строительные машины и механизмы (экскаваторы, скреперы, бульдозеры, подъемные краны и т. п. ), применяемые непосредственно при производстве СМР.

4. Силовые машины и оборудование включает: генераторы, производящие тепловую и электрическую энергию, газогенераторы, паровые котлы, передвижные электростанции, компрессоры, оборудование трансформаторных подстанций и т. д.

5. Транспортные средства строительных организаций представлены автомобильным, железнодорожным транспортом, предназначенным для транспортирования людей, грузов, строительных материалов и конструкций. Наибольший удельный вес в составе транспортных средств, обслуживающих строительство, имеют автомобили, локомотивы, платформы, вагоны и т. п. , выполняющие как технологические процессы, так и транспортные функции.

6. Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь (средства малой механизации).

7. Многолетние насаждения и капитальные вложения на коренное улучшение земель.

8. Продуктивный скот.

С точки зрения участия отдельных составляющих в производственном процессе и воздействия их на предмет труда основные производственные фонды подразделяются на две части: активную, включающую рабочие и силовые машины и оборудование, транспортные средства, инструмент и инвентарь; пассивную, к которой относятся здания и сооружения.

По признаку использования основные средства делятся на действующие, к которым относятся средства труда, функционирующие в процессе строительства как в основном, так и в обслуживающем производствах: и бездействующие, которыми считаются фонды, находящиеся на стадии выбытия в связи с их износом, на консервации или в запасе.

По принадлежности ОПФ подразделяются на собственные и привлеченные. Собственные основные средства – это средства, находящиеся на балансе строительной организации. Привлечен-

ные – это основные средства, взятые во временное пользование у других организаций на условиях аренды, лизинга.

Основные средства являются имуществом строительной организации и составляют его основную часть.

Источниками формирования имущества строительных организаций и соответственно основных средств могут быть: собственные и привлеченные средства.

1. денежные и материальные взносы учредителей;
2. амортизационные отчисления;
3. доходы, полученные от реализации СМР, а также от других видов хозяйственной деятельности;
4. доходы по ценным бумагам;
5. кредиты и займы;
6. капитальные вложения и дотации бюджетов соответствующих уровней;
7. другие источники, незапрещенные законодательством.

### **3.2. Оценка основных средств**

Для планирования воспроизводства основных средств, определения размеров амортизации, анализа эффективности их использования большое значение имеет правильный учет и достоверная оценка стоимости основных фондов.

Учет и оценка основных средств ведутся в натуральной и стоимостной формах.

Учет в натуральных показателях основан на паспортных данных основных средств. При оценке основных фондов в натуральной форме устанавливаются количество объектов, их производительность, мощность, размер производственных площадей и другие количественные величины. Перечисленные показатели дают представление о количественном составе основных средств и технико-экономических показателях их функционирования, однако при этом отсутствует возможность сопоставления различных объектов учета и нет представления об их общей величине.

Натуральная оценка осуществляется путем инвентаризации. На каждую единицу основных средств заводится инвентарная карточка, где указываются: наименование объекта, дата ввода, поставщик, техническая производительность, емкость, грузо-

подъемность, степень износа, количество произведенных ремонтов. Эти данные ежегодно обновляются. Цель инвентаризации – выявить фактическое наличие и качественное состояние основных средств организации, проверить техническую документацию (паспорт, характеристику, проекты и т. п. ), уточнить данные бухгалтерского учета. Согласно Положению о бухгалтерском учете и отчетности, инвентаризация проводится не реже одного раза в год перед составлением годового отчета. Количество инвентаризаций в отчетном году, даты их проведения, перечень имущества, проверяемого при каждой из них, устанавливается организацией, кроме случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

Инвентаризация может быть плановая и внезапная. Проведение инвентаризации обязательно: при передаче имущества организации в аренду, выкупе, продаже; перед составлением годовой бухгалтерской отчетности; при смене материально ответственных лиц; при установлении фактов хищений, злоупотреблений, а также порчи имущества; в случаях стихийных бедствий, пожара и других чрезвычайных ситуациях; при ликвидации или реорганизации хозяйствующего субъекта.

Инвентаризацию проводит комиссия, назначенная приказом руководителя организации. В задачу комиссии входит проверка правильности использования и хранения основных средств. При проверке заполняется сличительная ведомость. Она должна выявить ненужное предприятию машины, оборудование и другие основные средства и составить по ним отдельные ведомости. По результатам проведения инвентаризации составляется и инвентаризационная опись по каждому местонахождению ценностей и должностному лицу, ответственному за сохранность основных средств. Излишки приходятся как ранее неучтенные основные средства, при недостатке устанавливаются виновные и привлекаются к ответственности.

Существует несколько видов стоимостной оценки основных средств: по учетной стоимости (первоначальной или восстановительной) и остаточной стоимости.

Под полной учетной стоимостью основных фондов в статистике понимается их первоначальная стоимость, измененная в ходе проведенных переоценок основных фондов и в других слу-

чаях, предусмотренных положением по бухгалтерскому учету «Основные средства» ПБУ 6/01.

Первоначальная стоимость основных средств ( $\Phi_{пер}$ ) отражает фактические затраты организации на их приобретение, доставку и монтаж в ценах, действующих на момент приобретения и может быть определена по формуле

$$\Phi_{пер} = \Phi\phi + З_{тр} + З_{м},$$

где  $\Phi\phi$  – фактические затраты организации на приобретение основных средств или сметная стоимость возведения объекта, р.;  $З_{тр}$  – транспортные расходы, р.;  $З_{м}$  – стоимость монтажа оборудования, р.

По первоначальной стоимости основные средства числятся на балансе строительной организации. Этот вид стоимости используется для расчета амортизации, определения рентабельности и фондоотдачи и других показателей эффективности использования основных фондов. Недостатком оценки основных фондов по первоначальной стоимости является то обстоятельство, что произведенные в разное время средства труда числятся на балансе организации в ценах разных лет. В результате невозможно достаточно точно определить изменения в динамике основных средств, учесть потребности строительных организаций в денежных средствах для замены средств труда в конце срока их службы. Этот недостаток может быть устранен путем оценки основных средств по восстановительной стоимости.

Полная учетная стоимость для объектов, прошедших переоценку основных фондов, равна их восстановительной стоимости на дату последней проведенной переоценки. Для объектов, не проходивших переоценки, она равна первоначальной стоимости (стоимости приобретения в ценах, существовавших на дату приобретения), с учетом ее изменения в результате достройки, модернизации, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации.

Восстановительная стоимость – это стоимость основных средств, приведенная к условиям и ценам года воспроизводства основных средств. Данный вид оценки стоимости позволяет оп-

ределить реальную стоимость средств труда с учетом современных условий общественного производства, роста технического уровня и повышения производительности труда при их воспроизводстве. Оценка основных средств по восстановительной стоимости дает возможность получить сопоставимые данные для характеристики объемов, структуры и состава основных средств, а также более точно определить эффективность их использования. Применение данного вида оценки основных средств связано с проведением периодических переоценок стоимости фондов, что является трудоемким и относительно длительным процессом.

Наряду с оценкой основных средств по первоначальной и восстановительной стоимости может быть определена остаточная стоимость основных средств.

Остаточная стоимость отражает изменение состояния основных фондов, постепенную утрату ими потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации, под воздействием сил природы и вследствие технического прогресса, в размере накопленного износа. При этом величина износа определяется в соответствии с нормами и методами начисления амортизации и износа, применяемыми в бухгалтерском учете.

Остаточная балансовая стоимость основных фондов равна разнице их полной учетной стоимости и сумм амортизации (износа), начисленных (определенных) за весь период с начала эксплуатации соответствующих объектов, с учетом их изменения в результате проведенных переоценок основных фондов.

Остаточная стоимость (первоначальная  $\Phi_{пер}^{ост}$ , либо восстановительная  $\Phi_{вос}^{ост}$ ) выражает стоимость основных средств, еще не перенесенную на стоимость произведенной продукции (СМР), и позволяет установить, какая часть основных средств изношена и учтена в себестоимости работ. Остаточная стоимость характеризует фактическую стоимость фондов на момент оценки и позволяет оценить качественное состояние основных фондов строительной организации.

Остаточная стоимость основных средств ( $\Phi_{пер}^{ост}$  и  $\Phi_{вос}^{ост}$ ) определяется по формуле

$$\Phi_{пер}^{ост} = \Phi_{пер} - I_{ф},$$

$$\Phi_{вос}^{ост} = \Phi_{вос} - I_{ф},$$

где  $I_{ф}$  – начисленная сумма амортизационных отчислений на воспроизводство основных производственных фондов, р.

Одновременно, существует понятие балансовой стоимости, то есть стоимость, по которой основные фонды числятся на балансе организации. Для основных средств введенных до последней переоценки их балансовой стоимостью является первоначальная стоимость, а после переоценки – восстановительная стоимость.

В бухгалтерском балансе строительной организации стоимость основных средств отражается на начало и конец года.

Стоимость основных средств на конец периода ( $\Phi_{пер}^к$ ) определяется по формуле

$$\Phi_{пер}^к = \Phi_{пер}^н + \Phi_{пер}^{пост} - \Phi_{пер}^{выб},$$

где  $\Phi_{пер}^н$  – стоимость основных средств на начало периода,  $\Phi_{пер}^{пост}$  – стоимость поступивших в течение рассматриваемого периода основных средств;  $\Phi_{пер}^{выб}$  – стоимость выбывших в течение рассматриваемого периода основных средств.

Для расчета относительных экономических показателей используется показатель среднегодовой стоимости основных средств ( $\overline{\Phi_{пер}}$ ).

В случае, когда не известны конкретные сроки поступления и выбытия основных фондов в течение года, их среднегодовая стоимость ( $\overline{\Phi_{пер}}$ ) определяется по формуле

$$\overline{\Phi_{пер}} = \frac{\Phi_{пер}^н + \Phi_{пер}^к}{2}$$

В случае, когда известны конкретные сроки поступления основных средств, среднегодовая их стоимость определяется по формуле

$$\overline{\Phi_{пер}} = \Phi_{пер}^н + \frac{\sum \Phi_{пер}^{пост} \cdot T_1}{12} - \frac{\sum \Phi_{пер}^{выб} \cdot T_2}{12},$$

где  $T_1$  – число месяцев нахождения основных средств в эксплуатации, не считая месяца поступления;  $T_2$  – число месяцев, остающихся до конца года со времени выбытия основных фондов, не считая месяца выбытия.

### **3.3. Формы воспроизводства и совершенствования основных средств**

Основные средства в процессе их эксплуатации изнашиваются и в результате утрачивают свою первоначальную и потребительскую стоимость. Различают два вида износа основных средств – физический и моральный.

Моральный износ заключается в относительной потере основными средствами полезных свойств в результате технического прогресса и совершенствования организации производства, труда и управления. В соответствии с этим он выступает в двух формах: первая – утрата части стоимости основных фондов вследствие удешевления их производства; вторая – то же вследствие повышения их производительности. Моментом проявления морального износа у действующих основных средств следует считать момент массового применения машин, оборудования, новых более экономичных методов организации производства.

Моральному износу в большей степени подвержена активная часть основных средств. При этом в силу НТП строительные машины и оборудование морально устаревают раньше их фактического физического износа.

Физический износ заключается в потере полезных свойств основными средствами в связи с их эксплуатацией (эксплуатационный износ) либо под воздействием сил природы (естественный износ).



Эксплуатационный износ определяется интенсивностью и сроками эксплуатации ОФ, режимом и условиями работы, качеством обслуживания и своевременностью профилактического и капитального ремонтов.

Естественный износ возникает из-за коррозии металла, деформации частей и деталей машин и оборудования и др.

Физический износ характеризуется двумя показателями:

1. степенью износа, выраженной в процентах;
2. стоимостью, выраженной в рублях.

Степень физического износа основных фондов определяется коэффициентом износа ( $K_{изн}^{\phi}$ ), который рассчитывается как процентное отношение суммы износа фондов ( $I\phi$ ) к их первоначальной стоимости по формуле:

$$K_{изн}^{\phi} = \frac{I\phi}{\Phi_{пер}} \cdot 100\%$$

Коэффициент годности основных фондов ( $K_{год}^{\phi}$ ) определяется по формуле

$$K_{год}^{\phi} = 100\% - K_{изн}^{\phi}$$

Физическому износу в стоимостном выражении соответствует часть стоимости основных средств, перенесенная на себестоимость СМР.

В течение непрерывного производственного процесса основные средства постепенно изнашиваются, что приводит к необходимости их воспроизводства.

Различают простое и расширенное воспроизводство основных средств. Под простым воспроизводством основных средств понимают капитальный ремонт, реконструкцию или модернизацию основных средств. Под расширенным воспроизводством основных средств понимают – новое строительство, приобретение новых средств труда, взамен изношенных.

Основные средства необходимо технически обслуживать и ремонтировать. Назначение технического обслуживания заклю-

чается в предупреждении неисправностей в работе строительных машин, транспортных средств. Ремонт может быть текущим и капитальным. Мелкий текущий ремонт производится обычно силами самих строительных организаций, а капитальный ремонт выполняют специализированные организации. При капитальном ремонте машина или механизм полностью разбирается, а отдельные узлы заменяются.

Сократить потери от морального износа возможно путем модернизации. Модернизация – это конструктивные усовершенствования действующих машин, которые повышают их технический уровень и улучшают экономические показатели.

Для осуществления всех видов ремонта основных средств в организациях может быть создан ремонтный фонд. Денежные средства ежемесячно перечисляются в этот фонд и по мере необходимости они используются на восстановление основных средств.

Интенсивность воспроизводства основных средств характеризуется коэффициентами выбытия ( $K_{выб}$ ), ликвидации ( $K_{ликв}$ ), поступления ( $K_{пост}$ ), обновления ( $K_{обн}$ ), интенсивности обновления ( $K_{инт.обн}$ ), которые рассчитываются по формулам

$$K_{выб} = \frac{\Phi_{пер}^{выб}}{\Phi_{пер}^H} \cdot 100\%$$

$$K_{ликв} = \frac{\Phi_{пер}^{ликв}}{\Phi_{пер}^H} \cdot 100\% ,$$

где  $\Phi_{пер}^{ликв}$  – стоимость основных средств, подлежащих ликвидации, р.;

$$K_{пост} = \frac{\Phi_{пер}^{пост}}{\Phi_{пер}^K} \cdot 100\%$$

$$K_{обн} = \frac{\Phi_{пер}^K - \Phi_{пер}^H}{\Phi_{пер}^K} \cdot 100\%$$

$$K_{\text{инт.обн}} = \frac{K_{\text{пер}}^{\text{выб}}}{K_{\text{пер}}^{\text{пост}}} \cdot 100\%$$

Простое и расширенное воспроизводство основных средств осуществляется посредством амортизации.

### **3.4. Понятие и способы начисления амортизации основных средств**

Амортизация основных средств – это постепенное перенесение стоимости основных средств на производимую продукцию в целях накопления денежных средств для полного их восстановления.

Амортизация не начисляется: по объектам жилищного фонда; продуктивному скоту; многолетним насаждениям; земельным участкам; мобилизационным мощностям; объектам основных средств некоммерческих организаций.

Амортизационные отчисления по основным средствам включаются в себестоимость реализуемой продукции организации. Амортизация по объекту основного средства начисляется исходя из его стоимости и срока полезного использования.

В бухгалтерском и налоговом учете с 2011 года в отношении объектов основных средств, стоимостью не более 40 000 р. действует следующий порядок списания стоимости основных средств на затраты производства – по мере их отпуска в производство или эксплуатацию, то есть без начисления амортизации.

Начисление амортизации по основным средствам, вновь введенным в эксплуатацию, начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их введения в эксплуатацию, а по выбывшим основным средствам – прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия.

Амортизация не начисляется в период реконструкции и тех. перевооружения основных средств, если их продолжительность составляет более 12 месяцев, а также в случае их перевода в установленном порядке на консервацию. На время нахождения основных средств на реконструкции продлевается их нормативный срок службы.

Основным источником воспроизводства и совершенствования основных средств являются накопленные суммы амортизации. Дополнительными источниками являются средства ремонтного фонда, прибыль организации от производственно-хозяйственной деятельности.

В бухгалтерском учете организация может применять один из следующих способов начисления амортизации по однородным видам объектов основных средств в течение всего срока их использования (п. 18 ПБУ 6/01):

1. линейный,
2. уменьшаемого остатка,
3. списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования,
4. списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

При линейном способе годовая сумма амортизации ( $A_{год}$ ) начисляется исходя из полной суммы амортизационных отчислений (первоначальной стоимости объекта) и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Полная сумма амортизации ( $A$ ) за весь период эксплуатации определяется по формуле

$$A = \Phi_{пер} + Z_{л} - Л,$$

где  $\Phi_{пер}$  – первоначальная стоимость основных средств, р.;  $Z_{л}$  – затраты на ликвидацию и утилизацию объекта, р.;  $Л$  – ликвидационная стоимость основных фондов, р.

Годовая сумма начисленной амортизации по объекту основных средств ( $A_{год}$ ) определяется по формуле

$$A_{год} = \frac{A}{T_n}$$

где  $T_n$  – нормативный срок службы объекта основных средств в годах, принятый для расчета амортизационных отчислений.

Норма амортизации ( $H_{ам}^P$ ) в рублях представляет собой ежемесячный размер переносимой стоимости основных фондов

на расходы по производству продукции в нормальных условиях эксплуатации и определяется по формуле

$$H_{ам}^P = \frac{A}{T_{сл}},$$

где  $T_{сл}$  – срок службы основных фондов в месяцах, принятый для расчета амортизационных отчислений, мес.

Норма амортизации основных средств ( $H_{ам}^{\%}$ ) в процентах определяется по формуле

$$H_{ам}^{\%} = \frac{A_{год}}{\Phi_{пер}} \cdot 100\% = \frac{A}{\Phi_{пер} \cdot T_n} \cdot 100\% = \frac{\Phi_{пер} + 3_l - Л}{\Phi_{пер} \cdot T_n} \cdot 100\%$$

Если затраты на ликвидацию и утилизацию объекта и ликвидационная стоимость основных средств равны 0, то норма амортизации основных средств определяется по формуле

$$H_{ам} = \frac{1}{T_n} \cdot 100\%$$

**Пример:** стоимость основного средства 500 000 р., срок эксплуатации 60 месяцев.

Годовая сумма амортизации при линейном способе амортизации составит:

$$T_n = 60 \text{ мес} : 12 \text{ мес} = 5 \text{ лет}$$

$$H_{ам} = 100 \% : 5 \text{ лет} = 20 \%$$

$$A_{год}^{1,2,3,4,5} = 500\,000 \text{ р.} * 20 \% : 100 \% = 100\,000 \text{ р.}$$

При расчете амортизации способом уменьшаемого остатка принимаются во внимание три величины: остаточная стоимость объекта на начало отчетного года, норма амортизации, коэффициент ускорения (2 – для активной части производственных основных средств, 3 – для имущества, переданного по договору лизинга). Этот способ не дает возможности в течение срока исполь-

зования объекта произвести 100 % списание амортизационных отчислений.

**Пример:**

Сумма начисленной амортизации за первый год эксплуатации объекта:

$$A_{год}^1 = 500\,000 \text{ р.} \cdot 20\% : 100\% \cdot 2 = 200\,000 \text{ р.}$$

Остаточная стоимость на начало второго года:

$$500\,000 - 200\,000 = 300\,000 \text{ р.}$$

Сумма начисленной амортизации за второй год эксплуатации объекта:

$$A_{год}^2 = 300\,000 \text{ р.} \cdot 20\% : 100\% \cdot 2 = 120\,000 \text{ р.}$$

Остаточная стоимость на начало третьего года:

$$300\,000 - 120\,000 = 180\,000 \text{ р.}$$

Сумма начисленной амортизации за третий год эксплуатации объекта:

$$A_{год}^3 = 180\,000 \text{ р.} \cdot 20\% : 100\% \cdot 2 = 72\,000 \text{ р.}$$

Остаточная стоимость на начало четвертого года:

$$180\,000 - 72\,000 = 108\,000 \text{ р.}$$

Сумма начисленной амортизации за четвертый год эксплуатации объекта:

$$A_{год}^4 = 108\,000 \text{ р.} \cdot 20\% : 100\% \cdot 2 = 43\,200 \text{ р.}$$

Остаточная стоимость на начало пятого года:

$$108\,000 - 43\,200 = 64\,800 \text{ р.}$$

Сумма начисленной амортизации за пятый год эксплуатации объекта:

$$A_{год}^5 = 64\,800 \text{ р.} \cdot 20\% : 100\% \cdot 2 = 25\,920 \text{ р.}$$

Остаточная стоимость на конец пятого года:

$$64\,800 - 25\,920 = 38\,880 \text{ р.}$$

За пять лет будет списано 92,2 % первоначальной стоимости объекта.

При использовании способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования в расчет амортизации принимаются первоначальная стоимость объекта и годовое соот-

ношение числа лет, остающихся до конца срока полезного использования, и суммы чисел лет всего этого срока.

**Пример:**

При пятилетнем сроке сумма чисел лет полезного использования объекта основных средств составит  $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 10$ .

Ежегодная сумма начисления амортизации составит:

$$A_{год}^1 = 500\,000 \text{ р.} * (5 : 15) = 166\,667 \text{ р.}$$

$$A_{год}^2 = 500\,000 \text{ р.} * (4 : 15) = 133\,333 \text{ р.}$$

$$A_{год}^3 = 500\,000 \text{ р.} * (3 : 15) = 100\,000 \text{ р.}$$

$$A_{год}^4 = 500\,000 \text{ р.} * (2 : 15) = 66\,667 \text{ р.}$$

$$A_{год}^5 = 500\,000 \text{ р.} * (1 : 15) = 33\,333 \text{ р.}$$

При применении способа списания стоимости пропорционально объему продукции (работ), амортизационные отчисления ставятся в зависимость от первоначальной стоимости объекта, натурального показателя объема продукции (работ) и предполагаемого объема выпуска продукции за весь срок полезного использования.

**Пример:** при плановом выпуске за весь срок 1000 условных единиц продукции в первый год выпущено 400 единиц, во второй – 250, в третий – 150, четвертый и пятый по 50 единиц.

$$A_{год}^1 = 500\,000 \text{ р.} * (400 \text{ ед.} : 1000 \text{ ед.}) = 200\,000 \text{ р.}$$

$$A_{год}^2 = 500\,000 \text{ р.} * (250 \text{ ед.} : 1000 \text{ ед.}) = 125\,000 \text{ р.}$$

$$A_{год}^3 = 500\,000 \text{ р.} * (150 \text{ ед.} : 1000 \text{ ед.}) = 75\,000 \text{ р.}$$

$$A_{год}^4 = 500\,000 \text{ р.} * (50 \text{ ед.} : 1000 \text{ ед.}) = 25\,000 \text{ р.}$$

$$A_{год}^5 = 500\,000 \text{ р.} * (50 \text{ ед.} : 1000 \text{ ед.}) = 25\,000 \text{ р.}$$

В целях налогообложения хозяйствующие субъекты вправе выбрать один из следующих методов начисления амортизации:

- 1) линейный метод;
- 2) нелинейный метод.

Метод начисления амортизации устанавливается налогоплательщиком самостоятельно применительно ко всем объектам амортизируемого имущества.

При применении линейного метода начисления амортизации сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

Норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле

$$K_{\text{лин}} = \frac{1}{n} \cdot 100\%$$

где  $K_{\text{лин}}$  – норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества;  $n$  – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

При применении организацией нелинейного метода начисления амортизации расчет ведется следующим образом.

На первое число налогового периода, для каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется суммарный баланс, который рассчитывается как суммарная стоимость всех объектов амортизируемого имущества, отнесенных к данной амортизационной группе (подгруппе).

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

$$A = B \cdot \frac{K}{100\%}$$

где  $A$  – сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы);  $B$  – суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (под-



группы);  $k$  – норма амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы).

В целях применения нелинейного метода начисления амортизации применяются следующие нормы амортизации (табл. 1).

Таблица 1

Амортизационная группа	Норма амортизации (месячная) ( $k$ )
Первая	14,3
Вторая	8,8
Третья	5,6
Четвертая	3,8
Пятая	2,7
Шестая	1,8
Седьмая	1,3
Восьмая	1,0
Девятая	0,8
Десятая	0,7

Для сближения способов расчета и упрощения учета большинство налогоплательщиков применяют линейный способ начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете.

### **3.5. Показатели эффективности использования основных средств**

Для оценки уровня использования основных фондов применяются показатели, которые делятся на общие (стоимостные) – характеризуют всю совокупность использования основных фондов, и частные (натуральные) – характеризуют использование отдельных видов основных фондов.

Общие показатели.

Основным показателем эффективности использования основных средств является фондоотдача.

Фондоотдача характеризует количество продукции, приходящейся на один рубль основных производственных фондов. Показатель фондоотдачи ( $\Phi_{отд}$ ) определяется по формуле

$$\Phi_{отд} = \frac{O_{смр}}{\Phi_{пер}},$$

где  $O_{смр}$  – годовой объем строительно-монтажных работ в сметных ценах (объем выручки от реализации продукции), р.

Показатель фондорентабельности ( $\Phi_{рен}$ ) определяется по формуле

$$\Phi_{рен} = \frac{Пр}{\Phi_{пер}},$$

где  $Пр$  – годовая прибыль организации, р.

Показателем, обратным фондоотдаче, является фондоемкость ( $\Phi_{ем}$ ), показывающая, какая часть стоимости основных производственных фондов приходится на один рубль выполненного объема работ и рассчитывается по формуле

$$\Phi_{ем} = \frac{\overline{\Phi_{пер}}}{O_{смр}}$$

Показатель фондоемкости иначе называют фондооснащенностью строительной организации.

Уровень оснащенности строительных организаций ОПФ характеризуется рядом показателей, в том числе показателями фондовооруженности и механовооруженности труда.

Показатель фондовооруженности труда ( $\Phi_{воор}^{тр}$ ) определяет стоимость основных фондов приходящихся на одного рабочего и рассчитывается по формуле

$$\Phi_{воор}^{тр} = \frac{\overline{\Phi_{пер}}}{\chi_p},$$

где  $\chi_p$  – среднегодовая численность рабочих, занятых на строительно-монтажных работах, чел.

Показатель механовооруженности труда ( $M_{воор}^{mp}$ ) характеризует стоимость машинного парка, приходящуюся на одного рабочего и определяется по формуле

$$M_{воор}^{mp} = \frac{\overline{\Phi_{акт}}}{\overline{Ч_p}},$$

где  $\overline{\Phi_{акт}}$  – среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов, р.

Частные показатели использования основных средств.

Наиболее важным показателем является коэффициент сменности оборудования ( $K_{см}$ ). Чем большее число смен в сутки работает оборудование, тем полнее реализуются его возможности и быстрее окупаются средства, вложенные в основные фонды. Коэффициент сменности рассчитывается по формуле

$$K_{см} = \frac{M_1 + M_2 + M_3}{M_{об}},$$

где  $M_1, M_2, M_3$  – количество машин определенного вида, работающих соответственно в первой, второй, третьей сменах;  $M_{об}$  – общее количество машин данного вида.

**Пример:** Имеется 10 бульдозеров. В первую смену работает 8, во вторую – 5, в третью – 1. Определить коэффициент сменности работы бульдозеров.

$$K_{см} = (8 + 5 + 1) / 10 = 1,4 \text{ смены в сутки.}$$

Все частные показатели использования основных средств можно разделить на две группы: показатели использования основных средств по времени (экстенсивные) и по мощности (интенсивные).

Показатели экстенсивного использования основных средств связаны с количеством отработанного времени.

Различают три фонда времени работы машин и оборудования:

- календарный, равный количеству дней в расчетном периоде, умноженному на 24 часа. Это время, в течение которого данная машина находилась в строительной организации. (Если месяц  $30\text{дн} \cdot 24\text{час} = 720\text{ маш.-ч}$ ; если год  $365\text{дн} \cdot 24\text{час} = 8760\text{ маш.-ч}$ ).

- режимный, определяется вычитанием из календарного фонда нерабочего времени, связанного с выходными, праздничными днями и нерабочими сменами.

- действительный (фактический), равный разности между режимным фондом времени в данном периоде и временем на ремонт, монтаж, демонтаж, передислокацию, временем простоев.

Коэффициент экстенсивного использования календарного фонда времени ( $K_{\text{ЭК}}^{\text{кал}}$ ) и режимного фонда времени ( $K_{\text{ЭК}}^{\text{реж}}$ ) определяются по формулам

$$K_{\text{ЭК}}^{\text{кал}} = \frac{T_{\text{факт}}}{T_{\text{кал}}},$$

где  $T_{\text{факт}}$  – фактическое количество часов работы машин в год, часов;  $T_{\text{кал}}$  – количество часов в календарном периоде (в году 8760 часов);

$$K_{\text{ЭК}}^{\text{реж}} = \frac{T_{\text{факт}}}{T_{\text{реж}}},$$

где  $T_{\text{реж}}$  – продолжительность рабочего времени в году по режиму, часов.

К числу показателей, отражающих интенсивность использования машинного парка относится показатель выполнения норм выработки машин за определенный период ( $K_{\text{н.в.}}$ ) определяется по формуле

$$K_{\text{н.в.}} = \frac{V_{\text{факт}}}{V_{\text{нор}}},$$

где  $V_{\text{факт}}$  – фактический объем выработки, натуральные единицы измерения;  $V_{\text{нор}}$  – нормативная выработка, натуральные единицы измерения.

Обобщающим частным показателем считается коэффициент интегральной загрузки машин и оборудования ( $K_{инт}$ ), который характеризует соотношение фактически выполненных и плановых объемов работ для конкретной машины или оборудования за определенный период времени и рассчитывается по формуле

$$K_{инт} = K_{эк} \cdot K_{н.в.}$$

### **3.6. Основные направления улучшения использования основных средств**

Данные о работе строительных организаций свидетельствуют, что резервы улучшения использования основных фондов строительного производства велики. Выделяют два основным направлениям:

1) увеличение времени использования основных фондов (экстенсивный путь);

2) увеличение выпуска продукции в единицу времени использования основных фондов (интенсивный путь).

К числу факторов, влияющих на улучшение использования основных средств по времени, можно отнести увеличение сменности работы основных фондов, снижение внутрисменных простоев в строительных организациях, обеспечение лучшего использования календарного времени работы строительной техники. Увеличение числа часов работы основных фондов может быть достигнуто также за счет сокращения времени нахождения машин в ремонте и техническом обслуживании, снижения затрат времени на перебазирование и т. д.

Интенсивность использования основных средств (активной их части), в свою очередь может быть обеспечена в результате осуществления следующих мероприятий:

- внедрения передовых методов организации и технологии производства строительного-монтажных работ,

- повышения степени сборности зданий и сооружений, возводимых строительными организациями, что влечет за собой улучшение использования монтажных кранов по грузоподъемности и мощности,

- внедрение научной организации труда,
- механизации и автоматизации процессов управления машинами,
- повышения квалификации рабочих, обслуживающих строительную технику, и др.

Усиление эффективности использования основных фондов строительных организаций может быть достигнуто путем совершенствования организации ремонта строительной техники, улучшения обеспеченности инструментами и приспособлениями, налаженной системы снабжения запасными частями, материалами и конструкциями надлежащего качества.

### **3.7. Лизинг и его использование организациями строительного комплекса**

Аренда и лизинг – это виды предпринимательской деятельности, применяемые в условиях рынка.

Аренда – это соглашение (договор), посредством которого собственник имущества (арендодатель) передает арендатору имущество во владение и пользование или во временное пользование на определенный срок и за согласованную между сторонами арендную плату. В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое имущество, которое не теряет своих натуральных свойств при его использовании.

Право собственности остается у арендодателя. Продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества, являются его собственностью.

Арендованное имущество может переходить в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения, в случае оплаты арендатором обусловленной договором выкупной цены. Отдельные виды арендованного имущества могут быть запрещены законом к выкупу. В договоре аренды фиксируются стоимость имущества, срок аренды, размеры и порядок выплаты арендной платы.

Гражданское законодательство определяет следующие виды аренды:

- аренда транспортных средств;
- аренда зданий и сооружений;
- аренда предприятий в целом как имущественного комплекса;
- прокат;
- финансовая аренда (лизинг).

По срокам действия различают краткосрочную аренду и долгосрочную аренду основных средств. При краткосрочной аренде основные средства предоставляются на срок не более одного года, затем объект возвращается арендодателю, срок аренды не может превышать срока полной амортизации имущества.

При заключении договора аренды недвижимого имущества на срок более одного года, договор подлежит обязательной государственной регистрации.

Арендодатель продолжает учитывать переданный в текущую аренду объект основных средств на собственном балансе, выплачивает налог на имущества, начисляет амортизацию, поскольку именно ему принадлежит право собственности на объект. Так как сданное в аренду имущество изымается из процесса производства, то арендодатель относит амортизационные отчисления не на затраты, а на финансовые результаты (внереализационные расходы) в уменьшение доходов от аренды.

Долгосрочная аренда – это аренда объектов основных средств вплоть до момента их полной амортизации, или аренда с правом последующего выкупа.

Основными нормативными правовыми актами, которые составляют правовую основу регулирования в Российской Федерации лизинговых отношений, является Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 1988 г.), гл. 34 Гражданского кодекса РФ (с изм. от 26 января 2007 г.) и Федеральный закон от 29.01.2002 № 10-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)".

В Федеральном законе № 10-ФЗ установлено, что лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретение предмета лизинга.

Согласно ст. 655 ГК РФ по договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собст-

венность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и использование для предпринимательских целей. При этом выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендатором.

В ст. 665 ГК РФ и ст. 2 Закона о лизинге договор финансовой аренды (лизинг) определяется как договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору (лизингополучателю) это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель (лизингодатель) в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем (лизингодателем).

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Однако не могут быть предметом лизинга земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое законом запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Можно выделить следующие существенные условия договора лизинга:

письменная форма, а при необходимости и его государственная регистрация;

условие о предмете лизинга;

условие о продавце предмета лизинга;

условие о предпринимательской цели использования предмета лизинга и срок лизинга.

Участниками лизинговых отношений являются:

Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество



и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю собственности на предмет лизинга. Эти функции выполняют лизинговые компании, коммерческие банки, другие кредитно-финансовые организации, а также производители лизингового имущества.

Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях получает объект во временное владение и в пользование.

Продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового соглашения.

Экономические отношения, возникающие между сторонами договора лизинга, проявляются через следующие функции:

- производственно-снабженческие – приобретение во временное использование необходимого имущества;
- финансово-экономическое – более целесообразное использование имеющихся финансовых ресурсов и экономия за счет лизинговых налоговых льгот.

Поскольку отношения по договору лизинга являются разновидностью кредитных отношений, они реализуются на основе трех принципов:

- 1) возвратность;
- 2) платность;
- 3) срочность.

В лизинге как форме инвестирования ссудодатель и заемщик использует капитал не в денежной, а в товарной форме. При этом реализуется система таких отношений, как поручение, аренда, купля-продажа, товарное кредитование, инвестирование, страхование и др.

Таким образом, лизинг включает в себя кредитные, инвестиционные и арендные отношения.

Лизинг имеет следующие преимущества для лизингополучателя.

1. Более высокая гибкость, доступность и надежность, чем кредит, поскольку:

- участники сделки имеют возможность выработать наиболее удобную схему выплат и более упрощенную систему оформления

- имущество, передаваемое в лизинг, выступает в качестве залога

- появляется возможность обновлять основные производственные фонды, приобретая их за часть стоимости, лизинговые платежи совершаются равными долями и постепенно.

2. Более высокая экономическая эффективность, так как:

- уменьшается налогооблагаемая база по налогу на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость продукции;

- ускоренная амортизация позволяет сократить общий период уплаты налога на имущество;

- НДС, уплаченный лизинговой компании, уменьшает платежи НДС в бюджет.

Под лизинговыми платежами понимается общая сумма, выплачиваемая лизингополучателем лизингодателю за предоставленное ему право пользования имуществом – предметом лизинга.

В лизинговые платежи включаются: амортизация лизингового имущества за весь срок действия договора лизинга, компенсация платы лизингодателя за использованные им заемные средства (за исключением лизинга, проводимого за счет собственных средств), лизинговая премия лизингодателя (комиссионное вознаграждение), плата за дополнительные услуги, предоставляемые лизингодателем, например по договору страхования, а также стоимость выкупаемого имущества, если выкуп и порядок выплат стоимости в виде долей в составе лизинговых платежей предусмотрены договором.

При начислении лизинговых платежей стороны могут выбрать один из трех методов (способов):

1) равных платежей – оплата всей суммы лизинговых платежей равными частями в течение всего срока договора с периодичностью, оговоренной сторонами в договоре. Может приме-

няться при использовании линейного способа расчета амортизационных отчислений, в то время как при нелинейном способе необходимо производить оплату в соответствии с фактическим возникновением затрат, что приближает этот метод к методу потока денежных средств;

2) стандартный – оплата всего комплекса услуг, предоставляемых лизингодателем с момента их возникновения;

3) с авансом – внесение лизингополучателем авансового платежа при заключении договора, в дальнейшем выплаты осуществляются в соответствии с методом равных платежей или стандартным.

Периодичность выплат и сроки внесения платежей устанавливаются договором лизинга (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно). При этом договором может быть предусмотрено изменение размера лизинговых платежей.

Способы уплаты определяются соглашением сторон и могут осуществляться равными долями, в уменьшающихся или увеличивающихся размерах.

Расчет лизинговых платежей. Общая формула для расчета лизинговых платежей имеет следующий вид:

$$S_{лн} = АО + ПК + ЛП + ДУ + НДС ,$$

где  $S_{лн}$  – общая сумма лизинговых платежей;  $АО$  – величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю;  $ПК$  – плата за использованные кредитные ресурсы;  $ЛП$  – лизинговая премия лизингодателю за предоставленное имущество;  $ДУ$  – плата лизингодателю за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга;  $НДС$  – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

## **Глава 4. Оборотные средства строительных организаций**

### **4.1. Понятие, состав и структура оборотных средств строительных организаций**

- 4.2. Нормирование оборотных средств
- 4.3. Показатели использования оборотных средств
- 4.4. Источники образования оборотных средств
- 4.5. Пути улучшения использования оборотных средств

#### **4.1. Понятие, состав и структура оборотных средств строительных организаций**

Для осуществления процесса производства строительные организации должны иметь не только основные средства, но и оборотные средства.

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансированных строительной организацией в оборотные фонды и фонды обращения, которая опосредует (обеспечивает) их движение в процессе кругооборота и обеспечивает непрерывность процесса производства и обращения строительной продукции.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства, и предназначены для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Информация о составе и величине материальных активов, а также данные о финансовых активах содержится в разделе «Оборотные активы» актива баланса строительной организации.

В зависимости от пребывания оборотных средств в сфере производства или в сфере обращения они делятся на две группы: оборотные фонды и фонды обращения.

Состав оборотных средств представлен на схеме (рис. 3).

Оборотные фонды – часть производственных фондов, которые, участвуют в одном производственном цикле, утрачивают при этом свою первоначальную материально-вещественную форму и полностью переносят свою стоимость на себестоимость строительно-монтажных работ.

В состав оборотных фондов входят производственные запасы и средства в процессе производства.

*Производственные запасы* – это предметы труда, которые предназначены для обеспечения непрерывности процесса строительного производства, но еще не включенные в производственный процесс, находятся на складе предприятия.

<b>Оборотные средства</b>		
<b>Оборотные фонды</b>		<b>Фонды обращения</b>
<b>Производственные запасы</b>	<b>Средства в производстве</b>	
Сырье и материалы	Незавершенное производство	Средства в расчетах
Полуфабрикаты	Расходы будущих периодов	Денежные средства
Топливо		
Тара и тарные материалы		
Запасные части		
Прочие материалы		
Материалы, переданные в переработку		
Строительные материалы		
Инструмент и хозяйственный инвентарь		
Спецоснастка и специальная одежда		

Рис. 3. Состав оборотных средств строительной организации

Производственные запасы включают в себя:

- сырье и материалы;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали;
- топливо;
- тара и тарные материалы;
- запасные части;
- прочие материалы;
- материалы, переданные в переработку;
- строительные материалы;
- инвентарь и хозяйственные принадлежности;
- специальная оснастка и специальная одежда;

В составе «Сырье и материалы» учитывается наличие и движение: сырья и основных материалов (в том числе строитель-

ных – у подрядных организаций), входящих в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являющихся необходимыми компонентами при ее изготовлении; вспомогательных материалов, которые участвуют в производстве продукции или потребляются для хозяйственных нужд, технических целей, содействия производственному процессу; сельскохозяйственной продукции, заготовленной для переработки, и т. п.

В составе «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали» учитывается наличие и движение покупных полуфабрикатов, готовых комплектующих изделий (в том числе строительных конструкций и деталей – у подрядных организаций), приобретаемых для комплектования выпускаемой продукции (строительства), которые требуют затрат по их обработке или сборке. Изделия, приобретенные для комплектации, стоимость которых не включается в себестоимость продукции, учитываются как «Товары». Организации, занятые выполнением научно-исследовательских, конструкторских и технологических работ, приобретающие на стороне необходимые им в качестве комплектующих изделий для проведения этих работ по определенной научно-исследовательской или конструкторской теме специальное оборудование, инструменты, приспособления и другие приборы, учитывают эти ценности в составе «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали».

В качестве «Топлива» учитывается наличие и движение нефтепродуктов (нефть, дизельное топливо, керосин, бензин и др.) и смазочных материалов, предназначенных для эксплуатации транспортных средств, технологических нужд производства, выработки энергии и отопления, твердого (уголь, торф, дрова и др.) и газообразного топлива.

К «Таре и тарным материалам» относятся все виды тары (кроме используемой как хозяйственный инвентарь), а также материалы и детали, предназначенные для изготовления тары и ее ремонта (детали для сборки ящиков, бочковая клепка, железо обрусное и др.). Предметы, предназначенные для дополнительного оборудования вагонов, барж, судов и других транспортных средств в целях обеспечения сохранности отгружаемой продукции.

В качестве «Запасных частей» учитываются запасные части, предназначенные для производства ремонтов, замены изношенных частей машин, оборудования, транспортных средств и т. п., а также автомобильных шин в запасе и обороте. Здесь же учитывается движение обменного фонда полнокомплектных машин, оборудования, двигателей, узлов, агрегатов, создаваемого в ремонтных подразделениях организаций, на технических обменных пунктах и ремонтных заводах.

Автомобильные шины (покрышка, камера и ободная лента), находящиеся на колесах и в запасе при транспортном средстве, включаемые в его первоначальную стоимость, учитываются в составе основных средств.

К «Прочим материалам» относятся отходы производства (обрубки, обрезки, стружка и т. п.); неисправимый брак; материальные ценности, полученные от выбытия основных средств, которые не могут быть использованы как материалы, топливо или запасные части в данной организации (металлолом, утильсырье); изношенные шины и утильная резина и т. п.

В качестве «Строительных материалов» учитываются материалы, используемых непосредственно в процессе строительных и монтажных работ, для изготовления строительных деталей, для возведения и отделки конструкций и частей зданий и сооружений, строительные конструкции и детали, а также другие материальные ценности, необходимые для нужд строительства (взрывчатые вещества и т. д.).

К «Инвентарю и хозяйственным принадлежностям» относятся инвентарь, инструменты, хозяйственные принадлежности и другие средства труда, которые включаются в состав средств в обороте, то есть средства используемые в обороте не более 12 месяцев либо используемые в обороте более 12 месяцев, но стоимостью менее 40 000 р. за единицу.

«Специальная оснастка и специальная одежда» включают специальный инструмент, специальные приспособления, специальное оборудование и средства индивидуальной защиты – специальную одежду и обувь.

Производственные запасы, вступая в процесс производства, становятся средствами в процессе производства и называются оборотными фондами в процессе производства.

*К оборотным фондам в процессе производства* относятся незавершенное производство по строительно-монтажным работам, подсобному производству, а также расходы будущих периодов.

*Незавершенное производство* строительно-монтажных работ является материальной технологически незавершенной частью строительного производства, без которой процесс производства не может осуществляться непрерывно. В состав незавершенного производства строительно-монтажных работ входят незаконченные работы по конструктивным элементам и видам строительно-монтажных работ, которые не могут быть включены в акты приемки выполненных работ и оплачены заказчиком в соответствии с существующими правилами расчетов за выполненные работы.

*Расходы будущих периодов* имеют своей целью подготовку производственного процесса и предназначены для обеспечения бесперебойного строительного производства. В их состав входят, например, затраты на строительство временных нетитульных зданий и сооружений: бытовок, столовых, буфетов и т. д., расходы по доставке и монтажу машин на строительных площадках, по испытанию конструкций и материалов, по вскрышным работам на карьерах и др.

Особенностью этих расходов является то, что осуществляются они одновременно в данном отчетном периоде, а списываются на себестоимость строительно-монтажных работ по частям, так как они связаны с производством не только текущего, но и будущих периодов.

Каждая строительная организация осуществляет хозяйственную деятельность не только в сфере производства, но и в сфере обращения, реализуя готовую продукцию, работы, услуги и покупая необходимые материально-технические ресурсы. Поэтому, помимо оборотных фондов, в состав оборотных средств входят также фонды обращения.

Фонды обращения включают в себя средства в расчетах и денежные средства.

*К средствам в расчетах* относятся суммы по предъявленным заказчиком счетам за выполненные работы, срок оплаты по которым еще не наступил. Причина образования этих сумм за-



ключается в том, что реализация готовой строительной продукции требует определенного времени, в течение которого ранее затраченные средства находятся в стадии расчетов с заказчиками. К средствам в расчетах относятся также дебиторская задолженность за товары и услуги, по выданным авансам, полученным строительной организацией векселям, суммы за подотчетными лицами и др. Перечисленные суммы задолженностей – это долговые обязательства строительной организации, которые и являются дебиторской задолженностью.

*Денежные средства* – сумма наличных: денежных средств в кассе организации, свободные денежные средства, хранящиеся на расчетном, валютном и прочих счетах в банке, а также ценные бумаги (акции, облигации, сберегательные сертификаты, векселя) и прочие денежные средства строительной организации.

Соотношение между отдельными элементами оборотных средств показывает их структуру. Структура оборотных средств выражается обычно через процентное содержание каждого элемента затрат в общей их стоимости. Она зависит от характера выполняемых работ, их трудоемкости и материалоемкости, степени механизации работ, уровня сборности строительства, форм расчетов с заказчиками за выполненные работы и ряда других факторов.

Для определения изменения размеров оборотных средств и объемов работ по годам исчисляются темпы их роста (снижения). Темпы роста (снижения) могут быть исчислены в процентах отношением каждого последующего периода к году, к году принятому за исходный.

## **4.2. Нормирование оборотных средств**

Для обеспечения равномерного, бесперебойного производственного процесса строительного-монтажные организации должны располагать производственными запасами, незавершенным производством работ, денежными средствами. Поскольку потребность в них на различных стадиях производства и обращения меняется, то меняется и величина оборотных средств. Финансово-хозяйственные интересы отдельных организаций в наибольшей мере будут удовлетворены в том случае, когда в периоды

увеличения потребности в оборотных средствах возможно привлечение дополнительных средств, и, наоборот, при снижении потребности средства, высвобождаемые из оборота организации, могут быть использованы для других целей.

Поэтому для каждой строительной организации (независимо от форм собственности) важно определить минимально необходимый размер оборотных средств, который должен быть достаточен для осуществления бесперебойного процесса строительства и своевременного ввода в действие объектов и производственных мощностей при эффективном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Значительный избыток оборотных средств над необходимой минимальной потребностью приводит к образованию неоправданных запасов материалов, отвлеченных средств на непроизводительные затраты. При недостатке оборотных средств строительная организация не может своевременно рассчитываться с поставщиками, рабочими и служащими, бюджетом и внебюджетными фондами и т. д.

Расчет необходимого наличия оборотных средств осуществляется непосредственно в строительной организации. Потребность в оборотных средствах принято устанавливать ежегодно на конец планируемого года и каждого квартала. В условиях рыночных отношений определение и нормирование минимальной потребности в оборотных средствах носит рекомендательный характер.

Оборотные средства с учетом особенностей планирования и организации делятся на нормируемые и ненормируемые.

*Нормирование оборотных средств* – это установление плановой (минимально необходимой) величины оборотных средств в денежном выражении на основе нормативов, необходимое для обеспечения бесперебойного процесса производства.

К нормируемым оборотным средствам относятся производственные запасы материальных ценностей и средства в производстве (незавершенное производство, расходы будущих периодов). К ненормируемым оборотным средствам относятся продукция, отгруженная покупателям, средства в расчетах и денежные средства.

80–85 % оборотных средств дорожно-строительных органи-

заций нормируется.

Процесс расчета оборотных средств, выделяемых на формирование производственных запасов, начинается с определения годовой номенклатуры и расхода всех видов материальных ресурсов в натуральном и стоимостном выражении. Расход основных материалов, деталей конструкций устанавливается по группам материалов (цемент, асфальтобетон, песок и т. д.), а внутри групп – по видам и разновидностям. Например, цемент марки 200, цемент марки 400 и др.

Определение нормативов оборотных средств ( $H_{об.ср.}$ ) на создание производственных запасов состоит в исчислении нормы оборотных средств (в днях запаса, процентах или других относительных величинах) и среднего однодневного расхода и определяется по формуле

$$H_{об.ср.} = P_0 \cdot T,$$

где  $P_0$  – однодневный расход основных материалов по смете затрат на производство строительно-монтажных работ, р.;  $T$  – норма запаса, дни.

Однодневный расход материалов в денежном выражении определяется по смете затрат на производство работ путем деления суммы годового расхода на 360 дней.

Норма запаса образуется из: транспортного, подготовительного, текущего и страхового запасов.

Норма запаса оборотных средств в днях ( $T$ ) определяется по формуле

$$T = T_{тек} + T_{тр} + T_{подг} + T_г,$$

где  $T_{тек}$  – норма текущего (складского) запаса, дни;  $T_{тр}$  – норма транспортного запаса, дни;  $T_{подг}$  – норма подготовительного запаса, дни;  $T_г$  – норма гарантийного (страхового запаса), дни.

*Текущий (складской) запас* предназначен для обеспечения непрерывности производственного процесса в интервалах между двумя очередными поставками. Размер текущего запаса зависит от среднеедневного расхода материалов и частоты (интервала) по-

ставок. Чем чаще поступают материалы на строительную площадку, тем меньше должен быть текущий запас при неизменном объеме строительно-монтажных работ.

Поскольку размер поступающих партий материалов различный, поэтому определяется средняя величина интервала определяется как средневзвешенная по размеру поставок ( $I_{ср}$ ). Средневзвешенный интервал поставки определяется на основе данных о плановых и фактических поставках по формуле

$$I_{ср} = \frac{\sum_1^n A_i \cdot I_i}{\sum_1^n A_i},$$

где  $I_i$  – интервал между отдельными поставками, дни;  $A_i$  – размер поступающих партий, р.

Рекомендуется принимать текущий запас в размере 50 % от средней продолжительности интервала между двумя смежными поставками.

*Транспортный запас* учитывает период времени от даты оплаты платежного требования до даты поступления груза на склад строительной организации. Транспортный запас складывается из величины нахождения материалов в пути, времени оформления транспортных документов, времени почтового пробега документов. Он определяется на основе статистических данных за прошлый год. Если время поступления документов и материалов совпадает, то транспортный запас равен нулю. Исчисляется лишь в том случае, когда срок оплаты наступает раньше поступления материалов.

Норма *подготовительного запаса* включает время, необходимое для приемки, разгрузки, сортировки, складирования, комплектации, лабораторного анализа поступивших материалов, и определяется по установленным нормам или по опытным данным о затратах времени на эти операции.

*Страховой (гарантийный) запас* необходим для предотвращения последствий возможных перебоев в снабжении, работе транспорта и нарушений сроков поставки. Норму страхового запаса в днях рекомендуется устанавливать в размере 50 % нормы

оборотных средств на текущий (складской) запас.

**Пример:**

Необходимо рассчитать потребность в оборотных средствах строительной организации для создания запаса цемента, исходя из следующих данных: годовой расход составляет 100 тонн, цена 1 тонны – 5 000 р. Норма запаса  $T = 15$  дней.

Сумма годового расхода в рублях будет равна:

$$(100 \text{ тонн} \times 5\,000 \text{ р.}) = 500\,000 \text{ р.}$$

Тогда однодневный расход цемента в денежном выражении равен:

$$P_0 = 500\,000 \text{ р.} : 360 \text{ дн.} = 1\,388,9 \text{ р.}$$

Потребность в оборотных средствах составит:

$$H = 1\,388,9 \text{ р.} \times 15 \text{ дн.} = 20\,833,33 \text{ р.}$$

Потребность в оборотных средствах по вспомогательным материалам может быть рассчитана путем умножения среднего фактического запаса в днях за предыдущий год на однодневный расход по смете затрат на производство работ текущего года.

Потребность в оборотных средствах на инструмент, инвентарь, спецодежду определяется, как правило, в размере 60 % их стоимости.

Величина оборотных средств по незавершенному производству строительно-монтажных работ может быть рассчитана по сумме планового остатка незавершенного производства ( $НП_{\text{план}}$ ) на конец того квартала планируемого года, в котором он наименьший по формуле

$$НП_{\text{план}} = НП_{\text{нач}} + Осмр - ГО_{\text{план}},$$

где  $НП_{\text{нач}}$  – остаток незавершенного производства строительно-монтажных работ на начало соответствующего квартала планируемого периода, р.;  $Осмр$  – объем строительно-монтажных работ на соответствующий квартал планируемого года, р.;  $ГО_{\text{план}}$  – ввод в действие готовых объектов в соответствующем квартале планируемого года, р.

Размер оборотных средств на незавершенное производство

зависит от продолжительности строительства, сметной стоимости строящихся объектов, годовой программы работ, степени нарастания затрат и ряда других факторов.

Минимальную потребность оборотных средств на расходы будущих периодов (*Нб.п.*) можно определить по формуле

$$Нб.п. = B_0 + P_n - P_v ,$$

где  $B_0$  – сумма средств на расходы будущих периодов, вложенная на начало планируемого года, р.;  $P_n$  – расходы будущих периодов в планируемом году и подлежащие отнесению на расходы в будущие периоды, р.;  $P_v$  – расходы будущих периодов, подлежащие списанию на расходы в планируемом периоде.

Можно также использовать и упрощенную формулу

$$Нбп = Осмр \cdot Кбп ,$$

где  $Осмр$  – стоимость объема строительно-монтажных работ в планируемом году;  $Кбп$  – коэффициент, учитывающий удельный вес расходов будущих периодов в объеме строительно-монтажных работ за предыдущий год.

Минимальная потребность в оборотных средствах, обеспечивающая стабильность работы, в целом по организации равна сумме потребностей по отдельным элементам оборотных средств.

### **4.3. Показатели использования оборотных средств**

Критерием эффективности использования оборотных средств является показатель оборачиваемости, характеризующий скорость их оборота и отражающий взаимосвязь размера оборотных средств, объема строительно-монтажных работ и времени их выполнения.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется числом циклов полного кругооборота денежных средств в течение планового периода времени. Ускорение оборачиваемости оборотных средств свидетельствует об увеличении выпуска и реализации готовой продукции, приходящейся на каждый рубль обо-

ротных средств строительной организации. Чем быстрее оборачиваются средства, тем меньше их сумма, необходимая для выполнения одного и того же объема строительного-монтажных работ и ввода объектов и производственных мощностей в эксплуатацию. Поэтому эффективность использования оборотных средств, вложенных в строительство, в большей мере определяется длительностью производственного цикла в строительстве.

Степень использования оборотных средств можно определить с помощью показателей их оборачиваемости: коэффициента оборачиваемости и средней длительности одного оборота в днях.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает количество оборотов оборотных средств за конкретный период времени или объем продукции, приходящийся на один рубль оборотных средств за рассматриваемый период времени.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств по времени ( $K_{об}$ ) рассчитывается по формуле

$$K_{об} = \frac{O}{OC},$$

где  $O$  – выручка от сдачи строительного-монтажных работ и реализации материалов и услуг за определенный период времени или объем выполненных СМР, р.;  $OC$  – средняя величина оборотных средств за тот же период, р.

Уменьшение коэффициента оборачиваемости в конце планового периода времени (год, квартал, месяц) по сравнению с коэффициентом, рассчитанным на начало рассматриваемого периода, свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств, и наоборот.

Коэффициент загрузки оборотных средств ( $K_з$ ) это величина, обратная коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на один рубль реализованной продукции и определяется по формуле

$$K_з = \frac{OC}{O}$$

Средняя длительность одного оборота ( $D_{cp}$ ) за принятый расчетный период выражается отношением числа дней в этом периоде к величине коэффициента оборачиваемости и определяется по формуле

$$D_{cp} = \frac{T_p}{K_{об}},$$

где  $T_p$  – длительность расчетного периода, дни.

Длительность оборота характеризует собой время, необходимое для прохождения оборотными средствами всех стадий «кругооборота» и показывает, через сколько дней оборотные средства возвращаются в организацию в виде выручки от реализации работ, услуг.

Оборачиваемость оборотных средств на каждой стадии ( $D_{cp}^{ст}$ ) устанавливается по формуле

$$D_{cp}^{ст} = \frac{D_{cp} \cdot П}{100\%},$$

где  $П$  – доля отдельных элементов или групп оборотных средств в общей сумме оборотных средств, %.

При расчете показателей использования оборотных средств их наличие определяют исходя из фактических остатков на начало и конец периода, приведенных во II разделе актива баланса организации.

Эффективность использования оборотных средств находится в непосредственной зависимости от оборачиваемости оборотных средств. Ускорение оборачиваемости средств означает высвобождение части этих средств из оборота. Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение – отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах.

### **Пример:**

Определить абсолютную сумму высвобождаемых оборотных средств, если средняя величина оборотных средств в 2011 году составляла 100 млн р., а в 2010 году 109 млн р.



Абсолютное высвобождение составит 9 млн р. При этом не учитывается изменение объема реализованной продукции.

Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции. Для его расчета необходимо определить потребность в оборотных средствах за отчетный год, исходя из фактического оборота по реализации продукции за этот период и оборачиваемости в днях за предыдущий год. Разность дает величину высвобождения средств.

Относительный размер высвобождаемых оборотных средств ( $\Delta OC$ ) определяется по формуле

$$\Delta OC = \frac{(D_{cp}^1 - D_{cp}^2) \cdot O_2}{Tp},$$

где  $D_{cp}^1$  и  $D_{cp}^2$  – средняя длительность одного оборота оборотных средств в базисном и отчетном периодах, дни;  $O_2$  – объем реализованной продукции, строительного-монтажных работ в отчетном периоде, р.

### **Пример:**

В строительной организации объем реализованной продукции составил в 2010 году 360 млн р., в 2011 году 400 млн р. Средний остаток оборотных средств в 2010 году 100 млн р., в 2011 году 95 млн р. Оборачиваемость в днях за 2010 год составит  $D_{cp}^1 = 100 \times 360 / 360 = 100$  дней. Потребность в оборотных средствах в 2011 году при оборачиваемости 2010 года и объеме реализованной продукции 2011 года будет равна  $400 \times 100 / 360 = 111,1$  млн р. Учитывая, что средний остаток оборотных средств за 2011 год составил 95 млн р., то относительное высвобождение равно 16,1 млн р. ( $111,1 - 95$ ) или

$$K_{об}^1 = 360 : 100 = 3,6 \text{ оборотов}$$

$$K_{об}^2 = 400 : 95 = 4,21 \text{ оборотов}$$

$$D_{cp}^1 = 360 : 3,6 = 100 \text{ дней}$$

$$D_{cp}^2 = 360 : 4,21 = 85,5 \text{ дней}$$

$$\Delta OC = (100 - 85,5) \times 400 : 360 = 16,1 \text{ млн р.}$$

#### 4.4. Источники образования оборотных средств

Источники образования оборотных средств – это финансовые ресурсы, за счет которых ДСО образуют производственные запасы и другие элементы оборотных средств.

Источниками образования оборотных средств являются:

- 1) собственные средства;
- 2) приравненные к собственным средствам;
- 3) заемные средства.

В последнее время структура источников формирования оборотных средств подрядных строительных организаций претерпела большие изменения, и наибольший удельный вес в настоящее время составляют заемные средства, в том числе кредиты банков и кредиторская задолженность.

Собственные оборотные средства предназначены для покрытия минимальной потребности по созданию производственных запасов, задела по незавершенному производству работ и затратам для обеспечения нормальной и бесперебойной работы строительной организации.

Источниками собственных оборотных средств являются уставный капитал, прибыль, а также добавочный и резервный капиталы.

*Уставный капитал* представляет собой совокупность денежных вкладов учредителей в имущество организации при ее создании. Предназначен для обеспечения деятельности создаваемой организации в размерах, определенных учредительным документом (уставом организации).

*Прибыль* характеризует финансовый результат деятельности организации и используется как источник средств для пополнения собственных оборотных средств при увеличении объема работ или изменения условий производства.

*Добавочный капитал* образуется за счет переоценки основ-

ных фондов в сторону их увеличения, безвозмездного поступления различных активов от юридических и физических лиц, а также за счет продажи собственных ценных бумаг. Предназначен для образования собственных средств организации.

*Резервный капитал* образуется за счет прибыли организации и предназначен для покрытия непредвиденных потерь и убытков, в том числе и по оборотным средствам, а также выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае, когда для, этих целей недостаточно прибыли.

Важным внутренним источником оборотных средств являются устойчивые пассивы, к которым относятся; минимальная переходящая задолженность по заработной плате работникам и служащим, задолженность по отчислениям во внебюджетные фонды (обязательного социального страхования, обязательного медицинского страхования, Пенсионный фонд), задолженность субподрядчикам, поставщикам материально-технических ресурсов, а также задолженность по налогам, сборам и платежам в бюджеты и другие виды задолженностей.

Заемными средствами называются средства, привлекаемые строительными, организациями из различных источников финансирования.

Эти средства не закрепляются безвозмездно за организациями, а участвуют в их обороте временно. В основном это краткосрочный банковский кредит на различные нужды организации, в том числе на приобретение материалов, выдачу заработной платы и другие цели с обязательным возвратом и за определенную плату. Процентная ставка за пользование кредитом устанавливается коммерческими банками с учетом процентной ставки Центрального банка Российской Федерации (с 28.12.2011 8 %).

При оформлении кредита строительная организация должна представить в банк документ, обосновывающий необходимость и величину занимаемых средств. Это могут быть договоры с организациями-поставщиками, счета за поставленные материальные ресурсы, выполненные работы и оказанные услуги. Средства, взятые в кредит, перечисляются со специально открываемого ссудного счета на конкретные расчетные счета поставщиков материальных ресурсов и исполнителей работ (овердрафтная линия).

Сроки и условия погашения кредита и процентов за пользование кредитом устанавливаются при заключении договора между строительной организацией и банком. При нарушении сроков возврата кредита и уплаты процентов устанавливаются штрафные санкции. Величина санкций определяется при заключении договора.

К числу заемных средств, предназначенных для формирования оборотных средств строительных организаций, относятся также суммы, полученные в долг от юридических и физических лиц.

#### **4.5. Пути улучшения использования оборотных средств**

Эффективность использования оборотных средств находится в непосредственной зависимости от оборачиваемости оборотных средств. Ускорение оборачиваемости средств означает высвобождение части этих средств из оборота: абсолютное – когда уменьшается требуемая сумма средств – и относительное – когда при неизменных размерах оборотных средств увеличивается объем строительно-монтажных работ.

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормальной работы строительной организации, в повышении рентабельности производства.

Важным мероприятием, ускоряющим оборачиваемость оборотных средств, является улучшение системы расчетов за выполненные работы: соблюдение сметной, финансовой и договорной дисциплины. На ускорение оборачиваемости оборотных средств существенное влияние оказывает совершенствование технологии и организации работ, обеспечивающее непрерывность производства и ликвидации потерь рабочего времени.

Ускорения оборачиваемости оборотных средств можно достигнуть в результате сокращения времени пребывания материалов в пути от поставщика к потребителю, уменьшения текущих и страховых запасов, недопущения необоснованного накапливания сверхнормативных запасов, применения механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ. Для ускорения оборачиваемости оборотных средств необходимо сокращать незавершенное производство.

В условиях рыночной экономики наряду с указанными показателями, характеризующими эффективность использования оборотных средств, необходимо также рассматривать влияние величин и структуры оборотных средств на платежеспособность и финансовое состояние строительной организации.

Структура оборотных средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации, от которой зависит возможность получения кредитов и других заемных средств, предоставляемых заимодавцами. Если организация хочет иметь в своем обороте заемные средства, она должна обеспечивать высокий уровень своей платежеспособности, достаточный для принятия кредитором решения о предоставлении ей заемных средств.

## **Глава 5. Кадры, производительность труда и заработная плата**

5.1. Состав и структура кадров в строительстве

5.2. Статистические показатели наличия и движения рабочей силы

5.3. Основы технического нормирования труда

5.4. Понятие и методы измерения производительности труда

5.5. Факторы роста производительности труда

5.6. Сущность и основные принципы организации оплаты труда

5.7. Тарифная система оплаты труда в строительстве

5.8. Формы и системы оплаты труда

5.9. Гарантии и компенсации работникам

5.10. Лизинг персонала (аутстаффинг)

### **5.1. Структура кадров в дорожном строительстве**

Для того, чтобы осуществить процесс производства продукции, необходимо наличие производственных фондов. Производственные фонды включают: средства труда (т. е. машины, оборудование), предметы труда (т. е. на что направлено воздействие средств труда), рабочую силу.

Основным фактором процесса производства является рабочая сила.

Кадры – это основной квалификационный состав работников, которые осуществляют процесс производства. От уровня их знаний, культуры, творческого потенциала зависит конечный результат деятельности дорожно-строительной организации (ДСО).

Одна из проблем кадров в строительстве связана с особенностями данной отрасли народного хозяйства в т.ч. это самая трудоемкая отрасль, физическая работа на открытом воздухе в течение всего года, не решены многие социально-бытовые проблемы строительных организаций, недостаточно механизирован труд. Поэтому не каждый может работать в строительстве.

В зависимости от экономических задач состав работников ДСО изучается по двум направлениям:

1. по участникам их работы;
2. по выполняемым ими производственным функциям.

По участникам производства персонал строительных организаций распределяется на:

- а) промышленно-производственный персонал (ППП).
- б) персонал непромышленных организаций – в основном работники ЖКХ, детских и врачебно-санитарных учреждений, принадлежащих предприятию.

Из состава промышленно-производственного персонала выделяют работников:

- 1) занятых в основном производстве, т. е. строительном производстве. К ним относятся работники, выполняющие строительно-монтажные работы, работники аппарата управления строительной организации;
- 2) занятых в подсобных производствах, – представляющих собой организационно-обособленные, но не имеющие самостоятельного баланса хозяйства, производящие продукцию промышленного характера (карьеры, электростанции, бетонно-растворные узлы и т. п.);
- 3) занятых в обслуживающих хозяйствах производственного назначения (транспортные хозяйства, управление комплектами и т. д.).

Все работники ДСО по выполняемым функциям делятся на категории:

- рабочие;
- служащие, в том числе выделяют: руководители, специалисты, служащие.

К рабочим относят работников предприятия, непосредственно занятых созданием материальных ценностей или оказанием производственных и транспортных услуг. Рабочие подразделяются на: основных и вспомогательных.

Коэффициент численности основных рабочих ( $Ko.p.$ ) определяется по формуле

$$Ko.p. = \frac{1 - Pв.р.}{Pp},$$

где  $Pв.р.$  – среднесписочная численность вспомогательных рабочих в строительной организации, чел.,  $Pp$  – среднесписочная численность всех рабочих на предприятии, чел.

Служащие осуществляют организацию производственного процесса и руководство им.

К категории служащих относятся – руководители, специалисты и собственно служащие.

К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей организаций и их структурных подразделений, они осуществляют руководство, подготовку и контроль процесса производства, в их подчинении находятся другие работники (директор, начальник управления, управляющий, мастер, главный и зам. главного экономиста, механика и т. д.).

Специалисты – это лица, занятые инженерно-техническими, экономическими работами, изготовлением продукции, для выполнения функций которых требуются специальные знания (инженер, механик, юрист, инспектор, бухгалтер и т. д.).

К служащим относятся работники, выполняющие финансово-расчетные, снабженческо-сбытовые и другие функции, для выполнения которых не требуются специальные знания (дежурные, делопроизводители, кассиры, смотрители, табельщики и т. д.).

Существует два главных критерия отбора и продвижения работников:

- высокая профессиональная квалификация и способность к обучению;

- опыт общения и готовность к сотрудничеству.

Квалификация работ определяется уровнем специальных знаний и практических навыков и характеризует степень сложности выполняемого им конкретного вида работ. Соответствие его способностей, физических и психических качеств той или иной профессии означает профессиональную пригодность работника.

Эффективность использования кадров зависит от их структуры и профессионально-квалификационного состава.

Структура кадров строительной организации характеризуется соотношением различных категорий работников в их общей численности.

В целях анализа структуры кадров определяется и сравнивается удельный вес каждой категории работников в общей среднесписочной численности персонала строительной организации:

$$dP_i = \frac{P_i}{P} \cdot 100\%,$$

где  $dP_i$  – удельный вес (доля)  $i$ -й категории работников, %;  $P_i$  – средняя численность работников  $i$ -й категории, чел.;  $P$  – средняя численность всего персонала организации, чел.

Структура кадров определяется и анализируется по каждому подразделению, а также может рассматриваться по таким качественным признакам, как возраст, пол, уровень образования, стаж работы, квалификация, степень выполнения норм и т. д.

Результаты анализа используются для определения потребности производства в кадрах, подготовки и переподготовки имеющихся кадров. Качественная характеристика кадров позволяет своевременно решать задачи, связанные с бытовым обслуживанием (например, по удельному весу работающих женщин можно судить о потребности в местах для детей в дошкольных учреждениях).



## 5.2. Статистические показатели наличия и движения рабочей силы

Основным показателем наличия рабочей силы в любой момент времени является *списочное число работников*, под которым понимается число лиц, состоящих в списках организации. В списки заносятся все лица, принятые на работу на срок более одного дня (постоянные, сезонные и временные работники).

*Списочное число работников* на определенную дату определяется как число состоящих в списках в предыдущий день увеличенное на число лиц, включенных в списки в этот день и уменьшенное на число лиц, исключенных из списков за тот же день.

Для определения численности работников за отчетный период исчисляется *среднесписочная численность работников*, которая отражается в отчетности по труду, используется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, показателей движения кадров.

*Среднесписочная численность работников* за отчетный месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день отчетного месяца (с 1 по 31), включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней отчетного месяца.

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

Численность работников списочного состава за выходной или праздничный, нерабочий день принимается равной списочной численности работников за предшествующий рабочий день.

При определении среднесписочной численности работников, принятые на неполный рабочий день, неполную рабочую неделю, на половину ставки в соответствии со штатным расписанием, учитываются пропорционально фактически отработанному времени в следующем порядке: определяется общее количество человеко-дней, отработанных этими работниками, для чего общее число отработанных человеко-часов в отчетном месяце делится

на продолжительность рабочего дня – 8 часов при 40-часовой рабочей недели или 6,67 часов при 6-дневной рабочей неделе. Затем определяют среднесписочную численность работников путем деления числа отработанных человеко-дней на число рабочих дней по календарю в отчетном месяце).

Изменение численности работников в связи с их приемом и увольнением называется *оборотом кадров*.

Численность работников, принятых в организацию распределяется по источникам комплектования, а численность выбывших – по причинам выбытия.

Выделяют следующие источники комплектования кадров:

- принятые по направлению из числа окончивших учебные заведения;
- принятые в порядке перевода из других организаций;
- принятые по организованному набору;
- принятые самой организацией.

В статистической отчетности по труду выбывшие работники распределяются по следующим причинам:

- в порядке перевода в другие организации;
- в связи с окончанием срока договора или выполнения работ;
- в связи с переходом на учебу;
- в связи с призывом на действующую военную службу;
- в связи с сокращением кадров или ликвидацией (реорганизацией) организации;
- в связи с уходом на пенсию и другим причинам, предусмотренным законом;
- по собственному желанию;
- уволенные за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины.

Движение работников по причинам производственного и общегосударственного характера образует *необходимый оборот кадров*.

Увольнение по причинам личного характера и в связи с нарушением трудовой дисциплины образует *излишний оборот или текучесть кадров*.

Характеристика движения и состояния персонала организации может быть дана с помощью следующих коэффициентов.

Коэффициент выбытия кадров ( $K_{выб}$ ) определяется отношением количества работников, уволенных по всем причинам за анализируемый период, к средней численности работников за тот же период по формуле

$$K_{выб} = \frac{P_{ув}}{\bar{P}},$$

где  $P_{ув}$  – численность работников, уволенных по всем причинам за анализируемый период, чел.;  $\bar{P}$  – средняя численность работников организации за тот же период, чел.

Коэффициент приема кадров ( $K_{пр}$ ) определяется отношением количества работников, принятых на работу в организацию к средней численности работников за тот же период по формуле

$$K_{пр} = \frac{P_{пр}}{\bar{P}},$$

где  $P_{пр}$  – численность работников организации, принятых на работу за анализируемый период, чел.

Коэффициент стабильности кадров ( $K_{стаб}$ ) определяется по формуле

$$K_{стаб} = \frac{P_{с.г.}}{\bar{P}},$$

где  $P_{с.г.}$  – численность работников, состоящих в списочном составе организации весь анализируемый период, чел.

Коэффициент сменяемости кадров ( $K_{см}$ ) определяется как отношение разности числа принятых и числа уволенных работников за анализируемый период к их средней численности за тот же период по формуле

$$K_{см} = \frac{|P_{пр} - P_{ув}|}{\bar{P}},$$

Коэффициент текучести кадров ( $K_{тек}$ ) исчисляется как отношение численности работников, уволенных за нарушение трудовой дисциплины и по собственному желанию в анализируемом периоде к средней численности работников за тот же период по формуле

$$K_{тек} = \frac{P'_{ув}}{P},$$

где  $P'_{ув}$  – численность работников, уволенных за нарушение трудовой дисциплины и по собственному желанию в анализируемом периоде, чел.

Сменяемость кадров, вызываемая текучестью кадров, отрицательно сказывается на результатах производственно-хозяйственной деятельности строительных организаций: уменьшается производительность труда (так как у работников, решивших оставить работу производительность труда снижается на 20 % за два месяца до увольнения, а у вновь принятых на 30 %); увеличиваются затраты на подготовку и переподготовку кадров; снижается общий уровень квалификации рабочих в строительной организации; ухудшается качество выполнения строительно-монтажных работ.

Основными причинами текучести кадров в строительстве являются неудовлетворенность: размером и своевременностью выплаты заработной платы; социально-бытовыми условиями; тяжестью физической работы и работы на открытом воздухе; разъездным характером работ; сезонностью работ; переезд в другую местность и другие.

Для расчета показателей численности работников в организациях ведется табельный учет рабочего времени. Табельный учет явок и неявок на работу во всех отраслях народного хозяйства обеспечивает достоверную информацию об общем числе отработанных человеко-дней любой категории работников.

Структура баланса рабочего времени может быть представлена в виде схемы (рис. 4).

Календарный фонд рабочего времени работника определяется как произведение количества дней по календарю в анализируемом периоде на 24 часа ( в год  $T_{\text{кал}} = 365 \text{ дн.} \times 24 \text{ ч} * P$ ).

Режимный (или максимально-возможный) фонд рабочего времени меньше табельного фонда рабочего времени на величину неявок в связи с отпусками работников (очередными и дополнительными).



Рис. 4. Структура календарного фонда времени

Явочный фонд рабочего времени включает фактически отработанное время и целодневные простои. При этом общее число фактически отработанных за период человеко-дней должно быть равно общему числу человеко-дней явок на работу за вычетом числа человеко-дней целосменных простоев, которые подлежат документальному оформлению.

Явочный фонд рабочего времени меньше режимного фонда времени на величину неявок. Неявки из максимально возможного фонда рабочего времени включают неявки, разрешенные законом и неявки, относимые к потерям рабочего времени. К неявкам, разрешенным законом, относятся: все виды дополнительных отпусков; неявки по болезни; отпуска женщинам в период беременности и после родов; неявки, связанные с выполнением государственных и общественных обязанностей (работа в выборных органах, служба в армии, участие в военных сборах); неявки на

работу с разрешения администрации и другие. К неявкам, относимым к потерям рабочего времени относятся прогулы.

Рабочее время может быть использовано с разной степенью эффективности. Различают коэффициенты использования календарного, режимного и табельного фонда времени.

Коэффициент использования календарного фонда времени ( $K_{кл}$ ) определяется по формуле

$$K_{кл} = \frac{T_{ф}}{T_{кл}},$$

где  $T_{кл}$  – календарный фонд рабочего времени, чел.-ч;  $T_{ф}$  – фактически отработанное время рабочими за анализируемый период, чел.-ч.

Коэффициент использования табельного фонда времени ( $K_{таб}$ ) определяется по формуле

$$K_{таб} = \frac{T_{ф}}{T_{таб}},$$

где  $T_{таб}$  – табельный фонд рабочего времени, чел.-ч;

Коэффициент использования режимного фонда времени ( $K_{реж}$ ) определяется по формуле

$$K_{реж} = \frac{T_{ф}}{T_{реж}},$$

где  $T_{реж}$  – режимный фонд рабочего времени, чел.-ч.

Коэффициент сменности рабочих ( $K_{смен}$ ) определяется путем деления общего количества фактически работавших рабочих на количество рабочих, работавших в наиболее многочисленной смене.

### **5.3. Основы технического нормирования труда**

Нормы труда – это совокупность предписаний, правил, установленных мер, регламентирующих трудовую деятельность работников и работодателя.

Нормирование труда – это определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства или минимально допустимого количества продукции, изготавливаемой в единицу времени: час, смену.

Различают следующие нормы труда:

- социальные и правовые нормы труда;
- нормы условий труда;
- нормы оплаты труда;
- нормы организации труда;
- нормы затрат и результатов труда и другие.

Рассмотрим нормы затрат и результатов труда.

Под нормой затрат труда понимается количество труда, которое необходимо затратить на качественное выполнение заданной работы в определенных организационно-технических условиях.

Существуют две формы затрат труда: затраты рабочего времени и затраты рабочей силы. Поэтому различают норму времени и норму затрат энергии работника.

Норма времени ( $H_{вр}$ ) представляет собой необходимые затраты времени, установленные на выполнение единицы работы одним или группой рабочих соответствующей квалификации в определенных организационно-технических условиях.

Норма времени устанавливается в человеко-часах или человеко-минутах.

В состав нормы времени на единицу продукции или работы включаются следующие элементы затрат

$$H_{вр} = H_o^{вр} + H_в^{вр} + H_{об}^{вр} + H_{п.з.}^{вр} + H_{отд}^{вр} + H_{л.т.}^{вр},$$

где  $H_o^{вр}$  – норма времени оперативной работы;  $H_в^{вр}$  – норма времени вспомогательной работы;  $H_{об}^{вр}$  – норма времени обслуживания рабочего места;  $H_{п.з.}^{вр}$  – норма времени подготовительно-заключительной работы;  $H_{отд}^{вр}$  – норма времени на отдых и лич-

ные надобности;  $H_{н.т.}^{6p}$  – норма времени неустраняемых перерывов, предусмотренных технологией и организацией производственного процесса.

Норма затрат труда ( $H_{зт}$ ) – соответствует времени затрат труда рабочих

$$H_{зт} = H_{вр} \cdot P ,$$

где  $P$  – количество рабочих, которые должны выполнить определенную работу.

Результаты труда обычно выражаются определением объема выполненных работ. Для этого определяется норма выработки.

Норма выработки – это количество качественной продукции, которое должны выработать рабочий или рабочие соответствующей профессии и квалификации при эффективном использовании средств производства и правильной организации труда.

Норма выработки за час может быть определена по формуле

$$H_{выр}^{час} = \frac{1}{H_{вр}}$$

Норма выработки за час может быть определена по формуле

$$H_{выр}^{см} = \frac{T_{см}}{H_{вр}}$$

где  $T_{см}$  – продолжительность смены, ч.

Нормирование труда должно строиться на базе внедрения прогрессивных, технически обоснованных норм.

Различают опытно-статистический и аналитический методы нормирования труда.

Наиболее прогрессивным является аналитический метод, так как он предполагает научные подходы к формированию норм, а опытно-статистический метод только фиксирует сложившееся положение на предприятии в предыдущий период и рассматривает его как базу сравнения для нового периода.



Аналитический метод предусматривает проведение ряда операций:

- 1) исследование трудового процесса, расчленение его на составные элементы;
- 2) изучение всех факторов, влияющих на затраты труда;
- 3) проектирование более совершенного состава операции и методов ее выполнения;
- 4) разработку мероприятий, улучшающих обслуживание рабочего места;
- 5) расчет времени на выполнение работы;
- 6) внедрение нормы в производство.

Аналитический метод нормирования предполагает использование методов наблюдения как: хронометраж; фотография рабочего дня выборочный метод изучения потерь рабочего времени и др.

Хронометраж – это метод изучения затрат оперативного времени путем наблюдения и замеров длительности отдельных, повторяющихся при производстве каждого изделия элементов операции. Основными этапами хронометража являются:

- подготовка к наблюдению;
- наблюдение;

обработка данных наблюдения – проверка длительности каждого элемента операции, проверка устойчивости хронометражных рядов, сравнение с действующими нормативами;

определение с учетом передового опыта и внедрение оргтехмероприятий рационального состава операций, продолжительности ее элементов и операции в целом.

Фотография рабочего дня – это метод изучения рабочего времени путем наблюдения и замеров его длительности в течение всего или части рабочего дня, а именно: времени обслуживания рабочего места; подготовительно-заключительного времени; времени перерывов в работе. Данные фотографии рабочего дня используются для устранения потерь и непроизводительных затрат времени, изучения работы передовиков производства, определения норм обслуживания оборудования, нормирования времени на обслуживание рабочего места и выполнение подготовительно-заключительных работ, времени отдыха.

В зависимости от числа лиц, одновременно охватываемых наблюдением, различают фотографию рабочего дня индивидуальную, групповую, бригадную и массовую. При нескольких объектах наблюдения классификации затрат рабочего времени укрупняются, а замеры времени на каждом рабочем месте ведутся с интервалами.

Этапы фотографии рабочего дня:

- подготовка к наблюдению – ознакомление с работником и его рабочим местом, характером и условиями выполнения работы, определение элементов работы, подлежащих фиксации;

- наблюдение – наблюдение за всеми затратами рабочего времени, запись цифровым или графическим способом моментов окончания каждого элемента работы, отметка перекрываемых элементов работы;

- анализ данных наблюдения – определение длительности затрат и индексация, группировка затрат рабочего времени, составление фактического баланса рабочего времени, анализ затрат рабочего времени по категориям персонала;

- мероприятия, выводы – разработка мероприятий по улучшению использования рабочего времени; проектирование нормативного баланса рабочего времени, определение возможного роста производительности труда.

Хронометраж и фотография рабочего дня позволяют выявить и обосновать нормы времени – то есть затраты времени на единицу продукции или работы на одно изделие или операцию, производимые одним рабочим или группой рабочих соответствующей численности и квалификации при определенных организационно-технических условиях.

#### **5.4. Понятие и методы измерения производительности труда**

Производительность труда есть плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей, т. е. способность конкретного труда создавать в единицу рабочего времени определенное количество продукции.

С ростом производительности труда выработка продукции в единицу времени растет, а рабочее время, затрачиваемое на единицу продукции, уменьшается.

Правильное (объективное) измерение производительности труда в строительстве имеет большое значение для оценки имеющихся резервов, соизмерения уровня производительности труда в различных организациях, выявления динамики ее за ряд лет.

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

Выработка ( $B$ ) определяется по формуле

$$B = \frac{O}{T} \quad \text{или} \quad B = \frac{O}{P},$$

где  $O$  – стоимость объема выполненных строительно-монтажных работ (выручка от реализации продукции), р.;  $P$  – численность работников, занятых на строительно-монтажных работах и в подсобном производстве, чел.;  $T$  – затраты живого труда на производство продукции, р.

Трудоемкость изготовления продукции ( $T_p$ ) определяется по формуле

$$T_p = \frac{T}{O}$$

В отличие от показателя выработки этот показатель имеет ряд преимуществ: устанавливает прямую зависимость между объемом производства и трудовыми показателями, исключает влияние на показатель производительности труда изменений в организационной структуре производства, позволяет тесно увязать изменение производительности труда с выявлением резервов ее роста, сопоставить затраты живого труда на одинаковые виды работ в разных подразделениях предприятия.

В зависимости от того, в каких единицах измеряется объем продукции, Производительность труда в строительстве измеряется тремя методами:

- стоимостным (ценовым);

- натуральным;
- нормативным.

Наиболее распространенным является стоимостный метод, при котором количество продукции учитывается по сметной стоимости или по договорной цене. Уровень производительности труда характеризуется при этом методе измерения сметной стоимостью СМР, приходящихся на одного работающего основного и подсобного производства, то есть строительно-производственного персонала (СПП) строительной организации.

Стоимостный показатель является показателем, обобщающим уровень производительности труда по строительной организации (по строительному управлению, тресту), а также по объединению, министерству в целом. Достоинства показателя – простота исчисления, возможность сопоставлять уровни выработки на разных объектах, стройках, определять динамику за ряд лет; его недостаток – влияние материалоемкости работ, динамики цен на орудия и предметы труда, которые не имеют отношения к эффективности живого труда. Ведь материалоемкость СМР достигает на монтаже сборного железобетона 70-75 %, а на земляных работах – только 5-8 %. Поэтому возникает проблема учета структурных сдвигов выполняемых работ.

Натуральный метод расчета производительности труда позволяет определять выработку рабочего по профессиям в натуральных показателях по видам работ ( $m^3$  кладки,  $m^3$  конструкций,  $m^2$  площади) либо в целом в единицах измерения конечного продукта, приходящегося на одного работающего ( $m^2$  жилой площади, км трубопровода и т. д.).

По видам работ натуральный показатель (выработка рабочего в натуральных показателях) можно определить как отношение объема отдельного вида работ в натуральном измерении ( $m^3$ , пог. м,  $m^2$ ) к численности рабочих по данному виду работ (чел.).

Натуральная выработка является наиболее объективным и достоверным показателем производительности труда. Показатели выработки в натуральных измерителях позволяют определять и сравнивать производительность труда отдельных бригад и рабочих, планировать их численность, профессиональный и квалификационный состав, сопоставлять уровень производительности труда при строительстве однотипных объектов, на однородных

работах в различных строительных организациях и т. д. Однако эти показатели производительности также не свободны от недостатков. Они, например, не дают возможности определить показатель производительности труда в целом по организации при наличии нескольких видов разных работ, не учитывают изменения остатков незавершенного производства.

При использовании нормативного метода выработка определяется в нормо-часах, в основном на отдельных рабочих местах, в бригадах, при выпуске разнородной и не завершенной производством продукции, которую нельзя измерить ни в натуральном, ни в денежном выражении.

Нормативный метод измерения производительности труда показывает соотношение фактических затрат труда на выполненный объем работ с затратами труда, полагающимися на определенный объем по норме, т. е. характеризует степень выполнения норм выработки по норме времени.

### **5.5. Факторы роста производительности труда**

Факторы – это движущие силы, причины, воздействующие на какой-либо процесс или явление.

Важным этапом аналитической работы организации является поиск резервов роста производительности труда, разработка организационно-технических мероприятий по реализации этих резервов и непосредственное внедрение этих мероприятий.

Под резервами роста производительности труда понимаются не использованные еще возможности экономии затрат живого и овеществленного труда.

На производительность труда в строительстве оказывают влияние различные факторы, которые классифицируются по разным типам. Резервы снижения затрат труда практически нельзя остановить так же как и процесс развития техники и совершенствования строительства. Они возникают под воздействием тех или иных факторов в общественном производстве, в отраслях народного хозяйства и непосредственно на строительной площадке, на предприятии, в бригаде рабочих и т. д. С этой точки зрения факторы подразделяют на народнохозяйственные, межотраслевые, отраслевые и внутрипроизводственные.

Народнохозяйственные факторы связаны с научно-техническим прогрессом, размещением производительных сил, совершенствованием пропорций и приоритетов, улучшением качества управления и планирования и т. д.

Межотраслевые факторы предопределяются возможностями смежных отраслей народного хозяйства влиять на эффективность капитального строительства. Так, например, повышение качества продукции промышленности строительных материалов дает значительную экономию затрат труда в строительном производстве.

Отраслевые факторы находят свою реализацию через концентрацию, специализацию и комбинирование производства, совершенствование техники, технологии работ и т. д.

Внутрипроизводственные факторы роста производительности труда подразделяются на следующие: снижение трудоемкости работ; улучшение использования рабочего времени; повышение квалификации работников; экономия производственных ресурсов.

В зависимости от характера и степени влияния на уровень производительности труда факторы можно объединить в следующие группы: материально-технические, организационно-экономические, социально-психологические, природно-климатические, политические, фактор собственности.

Материально-технические факторы связаны с использованием новой техники, прогрессивных технологий, новых видов сырья и материалов. Решение задач совершенствования производства достигается:

- модернизацией оборудования;
- заменой морально устаревшего оборудования новым, более производительным;
- повышением уровня механизации производства: механизацией ручных работ, внедрением средств малой механизации, комплексной механизацией работ на участках и на строительных площадках;
- автоматизацией производства;
- внедрением новых прогрессивных технологий;
- использованием новых видов сырья, прогрессивных материалов.

Научно-технический прогресс следует рассматривать как главный источник всестороннего роста производительности труда. Внедрение в производственный процесс достижений НТП в современных условиях требует инвестиций, в первую очередь на реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств. Материально-технические факторы наиболее важны, так как обеспечивают экономию овеществленного труда.

Организационно-экономические факторы определяются уровнем организации труда, производства и управления. К ним относится совершенствование организации управления производством: структуры аппарата управления, систем управления производством, внедрение и развитие автоматизированных систем управления производством.

Социально-психологические факторы определяются качеством трудовых коллективов, их социально-демографическим составом, уровнем подготовки, трудовой активности, стилем руководства в подразделениях и в организации в целом, что формирует морально-психологический климат.

Природно-климатические факторы оказывают значительное влияние на ход строительства в силу того, что абсолютное большинство строительных работ производителя на открытом воздухе. Эти факторы должны учитываться на начальном этапе проектирования строительного процесса.

Политические и законодательные факторы регулируют процессы налогообложения, инвестирования, лицензирования, таможенного регулирования и др.; определяют направление развития всех отраслей народного хозяйства, в том числе строительства.

Фактор собственности. В современных условиях принципиального изменения экономического механизма в стране, связанного с изменением форм собственности на средства производства и результаты труда, экономика строительства (как прикладная научная дисциплина) также претерпевает серьезные изменения. Это приводит к новым экономическим отношениям на базе предпринимательства и конкуренции, создает предпосылки для ликвидации отчуждения человека от средств производства.

Все перечисленные факторы тесно связаны и взаимозависимы, они должны изучаться комплексно. Это необходимо для того, чтобы более точно оценить влияние каждого фактора, так как

действия их неравноценны. Одни дают устойчивый прирост производительности труда, а влияние других является преходящим.

По времени использования резервы производительности труда подразделяются на текущие и перспективные.

Текущие резервы могут быть реализованы в ближайшем периоде и, как правило, не требуют значительных единовременных затрат. К их числу относятся – лучшее использование оборудования, ликвидация или сокращение брака, применение наиболее рациональных и эффективных систем оплаты труда, совершенствование организации труда и его нормирование.

Перспективные резервы роста производительности труда обычно требуют перестройки производства, внедрения новых технологий и т. д. , для этого необходимы дополнительные капитальные вложения и значительные сроки осуществления работ.

Исходя из содержательной стороны определения производительности, а именно как отношения объема продукции к производственным затратам, она может повышаться в четырех случаях:

- когда объем продукции растет, а затраты снижаются;
- объем продукции растет быстрее, чем затраты;
- объем продукции остается без изменения, а затраты снижаются;
- объем продукции снижается более медленными темпами, чем затраты.

Управленческая стратегия по обеспечению роста производительности труда должна выбираться исходя из этих случаев.

Обязательным условием хорошей работы строительной организации в рыночных условиях является обеспечение опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы.

Влияние различных факторов на изменение производительности труда может быть определено по формулам.

Прирост объема работ в процентах за счет повышения производительности труда ( $\Delta O_p$ ) определяется по формуле



$$\Delta O_p = \frac{O_2 - \frac{O_1 \cdot P_2}{P_1}}{O_2 - O_1},$$

где  $O_1, O_2$  – стоимость объема строительного-монтажных работ в базисном и планируемом периодах, р.;  $P_1, P_2$  – численность работников соответственно в базисном и планируемом периодах, чел.

Рост производительности труда за счет сокращения внутрисменных потерь рабочего времени ( $\Delta B^1$ ) определяется по формуле

$$\Delta B^1 = \frac{100 - a_n}{100 - a_\phi} \cdot 100\% - 100\%,$$

где  $a_\phi$  – фактические потери рабочего времени в базисном периоде, %;  $a_n$  – предполагаемые потери рабочего времени в планируемом периоде, %.

Рост производительности труда ( $\Delta B^2$ ) может быть достигнут за счет лучшего использования фонда рабочего времени, который рассчитывается по формуле

$$\Delta B^2 = \frac{T\Phi_1 - T\Phi_0}{T\Phi_0} \cdot 100\%,$$

где  $T\Phi_1, T\Phi_0$  – годовой фонд времени работы рабочих соответственно в планируемом и базисном периодах, чел.-ч.

Зависимость между экономией затрат труда и ростом производительности труда (в %) определяется по формуле

$$\Delta B^3 = \frac{Tr^{сокр} \cdot 100\%}{100\% - Tr^{сокр}},$$

где  $\Delta B^3$  – рост производительности труда, %;  $Tr^{сокр}$  – экономия затрат труда, % которая определяется

$$T_p^{сокр} = \frac{\Delta B \cdot 100\%}{100\% + \Delta B}$$

Прирост производительности труда за счет увеличения объемов производства и изменения численности работников определяется по формуле

$$\Delta B^4 = \frac{100\% \cdot \Delta O + \Delta P}{100\% \cdot \Delta P},$$

где  $\Delta B^4$  – прирост производительности труда;  $\Delta O$  – процент прироста объема выпускаемой продукции за отчетный период;  $\Delta P$  – процент снижения численности работников организации.

## **5.6. Сущность и основные принципы организации оплаты труда**

Важным моментом в сфере управления трудовыми ресурсами является организация оплаты труда. Основным нормативным документом в области организации и оплаты труда является Трудовой кодекс РФ.

Оплата труда – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Заработная плата – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Основными принципами организации оплаты труда являются:

1. Распределение фондов индивидуального потребления между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда и его эффективностью.

2. Обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы.

3. Дифференциация заработной платы в зависимости от условий труда и его интенсивности.

4. Районное регулирование заработной платы, в целях выравнивания уровня жизни населения и закрепления кадров в отдельных регионах страны.

5. При распределении заработной платы учет влияния чисто рыночных факторов: спрос и предложение на рынке кадров, сложившейся конъюнктуры рынка, учет законодательных норм – минимальный уровень заработной платы.

Рынок труда выполняет две основные социально-экономические функции: распределение людских ресурсов по альтернативным видам занятости (по профессиям, отраслям, организациям, территориям) и распределение доходов в форме окладов, заработной платы как стимула и как вознаграждения за труд. Для регулирования социально-трудовых отношений государство создает специальные организации – институты рынка труда. К ним относятся Минэкономразвития, государственная федеральная служба занятости населения и местные органы, службы управления персоналом в организациях, общественные организации наемных работников и работодателей, негосударственные службы трудоустройства и т. д. Активная политика на рынке труда – это комплекс мер, нацеленных на содействие скорейшего возвращению безработных к активному труду и включающих: помощь при трудоустройстве; содействие в профессиональной переподготовке; развитие самозанятости; профессиональное консультирование и др.

Общие условия оплаты и охраны труда, режимы труда и отдыха и другие условия, а также трудовые гарантии и льготы работникам в организациях дорожного хозяйства независимо от организационно-правовых форм и видов собственности определены в «Федеральном отраслевом соглашении по дорожному хозяйству на 2008 – 2010 годы», действия которого продлено на 2011-2013 годы с учетом внесенных изменений.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это заработная плата, начисленная и полученная работником.

Реальная заработная плата – это сумма благ и услуг, которые может приобрести работник за номинальную заработную

плату при определенном уровне цен.

Вся заработная плата, начисленная работнику, делится на основную и дополнительную (рис. 5).

Прямая заработная плата – это плата за выпуск продукции или отработанное время на производстве, учтенная тарифными ставками и сдельными расценками.

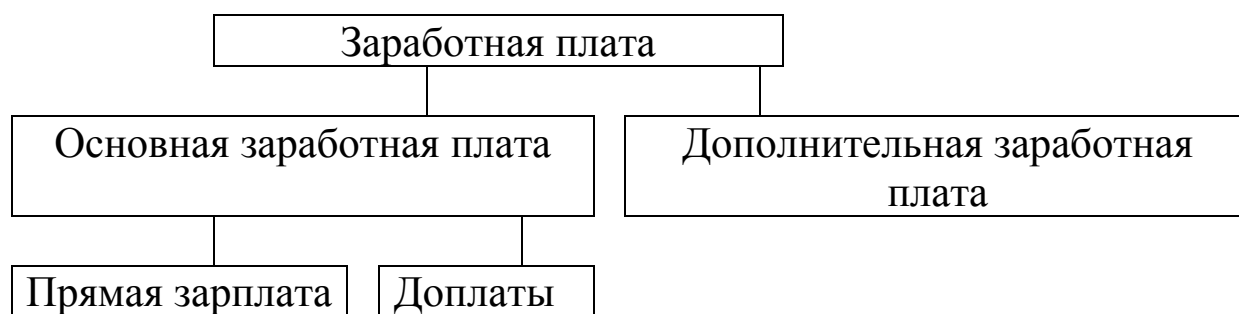


Рис. 5. Структура заработной платы

Доплаты – это плата за выпуск продукции или отработанное время на производстве, неучтенная тарифными ставками и сдельными расценками (за сверхурочную работу, за работу в ночное, праздничное время, за руководство бригадой др.).

Дополнительная заработная плата – это оплата за время, не отработанное на производстве, но подлежащее оплате в соответствии с трудовым законодательством (очередные и дополнительные отпуска, оплата льготных часов подросткам, ученические отпуска и др.).

В основе организации оплаты труда в строительстве лежат:  
тарифная система;  
нормы времени и расценки на строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы;  
формы и системы оплаты труда.

### 5.7. Тарифная система оплаты труда в строительстве

Тарифная система в строительстве представляет собой совокупность нормативов, при помощи которых осуществляются дифференциация и регулирование уровня заработной платы раз-

личных категорий работников в зависимости от квалификационного уровня, условий, тяжести, интенсивности выполняемых ими работ. Тарифная система включает в себя:

- тарифную сетку;
- тарифные ставки;
- тарифно-квалификационный справочник;
- районные коэффициенты.

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

Тарифные коэффициенты показывают, во сколько раз труд работника более высоких разрядов оплачивается выше труда работника 1-го разряда.

Отраслевая тарифная сетка по оплате труда работников организаций дорожного хозяйства представлена в табл. 2.

Таблица 2

Разряды оплаты труда	Разряды оплаты и соответствующие им тарифные коэффициенты								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тарифные коэффициенты	1,0	1,04	1,09	1,142	1,268	1,407	1,546	1,699	1,866
Разряды оплаты труда	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>
Тарифные коэффициенты	2,09	2,36	2,667	3,014	3,376	3,849	4,272	4,742	5,3

Согласно «Федеральному отраслевому соглашению по дорожному хозяйству на 2008 – 2010 годы», базовая (минимальная) тарифная ставка рабочих 1-го разряда в организациях дорожного хозяйства при работе в нормальных условиях труда, полной отработке месячной нормы рабочего времени и выполнении нормы труда устанавливается с 1 января 2011 года в размере не ниже

1,15 величины прожиточного минимума трудоспособного населения в соответствующем субъекте Российской Федерации.

Тарифные ставки – это выраженный в денежной форме размер заработной платы за выполненную работу в зависимости от ее сложности или квалификации работника за единицу рабочего времени. Они могут быть часовые, дневные и месячные (оклады) и выражают абсолютные размеры оплаты труда в денежном выражении. Тарифная ставка 1-го разряда является наименьшей. Путем умножения ее на тарифный коэффициент, присвоенный соответствующему разряду, определяется тарифная ставка всех остальных разрядов.

Средняя тарифная ставка ( $C_c$ ) рассчитывается для работников и для оплаты работ как средняя арифметическая величина таких ставок, взвешенная по числу работников или по количеству нормо-часов работ, имеющих одинаковые тарифные ставки по формуле

$$C_c = \frac{\sum_1^n C_i \cdot P_i}{\sum_1^n P_i},$$

где  $P_i$  – количество рабочих (работ)  $i$ -го разряда;  $C_i$  – тарифная ставка рабочего  $i$ -го разряда, р.;  $\sum P_i$  – общее количество рабочих (работ).

Средний тарифный разряд работ (рабочих) определяется по формуле

$$P_c = P_b - \frac{C_b - C_c}{C_b - C_m}$$

где  $P_c$  – средний тарифный разряд работ (рабочих);  $P_b$  – разряд работ (рабочих) ближайший больший по отношению к рассчитанной средней ставке;  $C_b$  – тарифная ставка ближайшая большая по отношению к рассчитанной средней тарифной ставке работ (рабочих);  $C_m$  – тарифная ставка ближайшая меньшая по отношению к рассчитанной средней тарифной ставке работ (рабочих).

Тарифные ставки служат для определения сдельных расценок ( $P_{сд}$ ), которые исчисляются путем умножения часовой тарифной ставки на установленную норму времени по формуле

$$P_{сд} = C_c \cdot H_{вр},$$

где  $H_{вр}$  – норма времени на выполнение единицы объема работ.

Средний тарифный разряд работ исчисляется исходя из нормативного времени, необходимого для каждого разряда.

Величина среднего разряда работ должна быть несколько выше среднего разряда рабочих (допускается отклонение 0,5). Если же средний разряд рабочих значительно выше среднего разряда работ, то это свидетельствует о нерациональном использовании квалификации рабочих, что зачастую ведет к перерасходу заработной платы.

Тарифно-квалификационный справочник предназначен для тарификации работ, определения уровня квалификации работника и присвоения ему соответствующего разряда. При организации оплаты труда осуществляется тарификация как работников, так и работ. Основным критерием для присвоения тому или иному работнику определенного тарифного разряда служит наличие у него профессиональных и трудовых навыков, необходимых для выполнения работ, отнесенных к данному тарифному разряду. Для того чтобы обеспечить единый и правильный подход к оценке уровня квалификационной подготовки работников и к определению и присвоению им тарифных разрядов, соответствующих их квалификации, нужно иметь заранее разработанные квалификационные требования, определяющие необходимые профессиональные знания и трудовые навыки, которыми должен обладать работник определенного разряда по каждой профессии и специальности. Такие квалификационные характеристики по большинству работ содержат примеры наиболее типичных и распространенных работ, выполняемых в данной отрасли работниками каждой профессии и разряда. Наличие таких примеров облегчает тарификацию работ, а также проверку трудовых навыков работников при установлении им квалификационных тарифных разрядов.

В тарифно-квалификационном справочнике соизмеряются

разнообразные виды работ по степени их сложности и уровню квалификации работников, которые должны выполнять работу той или иной сложности.

С помощью районных коэффициентов осуществляется межрайонное регулирование заработной платы. Районный коэффициент к заработной плате представляет собой нормативный показатель степени увеличения размера заработной платы работников в зависимости от местоположения предприятия. Данные коэффициенты не образуют новых тарифных ставок, так как они применяются не к тарифным ставкам, а к заработной плате работников. В основном они представляют собой относительное увеличение заработной платы работников, подсчитанное с учетом структуры потребления и разницы в ценах на различные товары и услуги.

## 5.8. Формы и системы оплаты труда

В строительстве существуют две главные формы оплаты труда – сдельная и повременная.

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

1. Прямая сдельная оплата труда, когда заработок работника определяется на основе сдельных расценок и объема выполненных работ. При данной системе заработок работника увеличивается прямо пропорционально объему выполненной работы, а выработка рабочего и его зарплата (находящаяся в прямой зависимости от количества выработанной продукции и установленной сдельной расценки на определенную единицу продукции и работ) не ограничиваются.

Сдельная система оплаты труда бывает прямая, индивидуальная, звеньевая, бригадная (коллективная).

Прямая сдельная система оплаты труда подразделяется на простую сдельную, при которой применяются расценки за отдельные виды работ, и аккордную оплату труда, особенностью которой является то, что сумма заработной платы определяется



не на отдельную разновидность работ, а сразу на весь комплекс работ. Аккордные задания устанавливаются для бригад, звеньев и отдельных рабочих или на весь объем работ в целом по объекту, по очереди, этапу, или по виду работ. Нормативное время, полагающееся на выполнение аккордного задания, а также сумма заработной платы определяются на основе калькуляций затрат труда и заработной платы, составленных по укрупненным нормам и расценкам. Аккордная оплата является одной из основных в строительстве. Она стимулирует внедрение в коллективе рациональной организации труда, ликвидацию потерь рабочего времени, Повышение производительности труда.

2. Сдельно-премиальная система – это такая оплата труда, при которой наряду с заработной платой по прямым сдельным расценкам работник получает премию за достижение определенных показателей в работе.

Премия может выплачиваться всему коллективу звена, бригады, а также работающим индивидуально. В зависимости от особенностей и задач строительного производства и характера работ, выполняемых работниками, устанавливаются самые различные показатели премирования. Однако, несмотря на все многообразие, их можно подразделить на три группы:

показатели, направленные на увеличение объема выпускаемой строительной продукции и повышение производительности труда (например, за сокращение нормативного времени и выполнение задания к установленному сроку или досрочно); за каждый процент сокращения нормативного времени выплачивается определенный процент сдельного заработка;

показатели, направленные на повышение качества строительной продукции; для улучшения качества выполняемых работ размеры премий дифференцируются в зависимости от оценки уровня качества;

показатели, направленные на экономию строительных материалов.

Во всех премиальных положениях необходимо предусмотреть полное или частичное лишение премии тех работников, которые в течение данного расчетного периода имели упущения в работе.

Сумма причитающейся работнику премии может исчислять-

ся несколькими путями:

определенный процент от фактически полученной экономии строительных материалов;

определенный размер (процент) от сдельного заработка.

Сдельно-премиальная система оплаты труда в строительстве, будучи правильно построенной и примененной, является весьма эффективной.

3. При сдельно-прогрессивной системе выработка работника строительного производства в пределах установленной исходной нормы (базы) оплачивается по основным (неизменным) сдельным расценкам, а вся выработка сверх установленной базы – по повышенным сдельным расценкам. Степень увеличения сдельных расценок в зависимости от уровня перевыполнения установленной исходной нормы определяется специальной шкалой, которая представляет собой важнейший элемент сдельно-прогрессивной системы оплаты труда. Основными показателями, характеризующими шкалу, являются число ступеней изменения сдельных расценок и их степень возрастания. Как правило, наиболее эффективными считаются шкалы, имеющие не более одной-двух ступеней и предусматривающие достаточно высокий уровень повышения сдельных расценок, создающий значительную личную материальную заинтересованность работников в увеличении выработки.

4. Сущность косвенно-сдельной системы оплаты труда состоит в том, что размер заработной платы работника (обычно вспомогательных рабочих), оплачиваемого по данной системе, ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых им рабочих. В период упорядочения заработной платы применение косвенной «сдельщины» было резко сокращено. Однако в отдельных случаях она допускается.

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

строительных машин и механизмов, находящихся на выполнении пусконаладочных работ и занимающихся комплексным апробированием смонтированных машин и оборудования, выполнением экспериментальных строительных работ.

В целях материального стимулирования работников в строительстве применяется также повременно-премиальная система оплаты труда, при которой в дополнение к заработку за отработанное время работники получают премию за достижение определенных показателей (результатов) работы.

Все большее распространение получает бестарифная система, при которой оплата труда – предмет личной договоренности. Здесь необходимо особенно внимательно отнестись к тому, предусмотрена ли корректировка зарплаты в связи с ростом цен, инфляцией и как она реализуется.

В связи с изменениями форм собственности строительных организаций, развитием частных фирм многие частные работодатели считают, что действие трудового законодательства на них не распространяется. Особенно много нарушений допускается в вопросах дисциплинарной ответственности и увольнения. Главное нарушение – расширение перечня оснований дисциплинарных взысканий и увольнения.

В настоящее время в ТК РФ в отношении дисциплинарных взысканий предусмотрены лишь замечание, выговор, строгий выговор и увольнение. Применение в качестве дисциплинарных взысканий различного рода штрафов является незаконным.

Все вопросы трудовых взаимоотношений между работодателем и работником должны быть оговорены в трудовом договоре, роль которого в условиях рыночной экономики непременно возрастает. Именно в этом документе работник и работодатель оговаривают необходимые условия выполнения той или иной работы. В кодексе содержится законодательное определение этого договора как соглашения между работником и работодателем, по которому работник обязуется выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему трудовому распорядку, а работодатель, в свою очередь, обязуется выплачивать трудящемуся зарплату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде.

В последнее время некоторые предприниматели вместо тру-

договора заключают с работником гражданско-правовые договоры (подряда, поручения, лицензионные и т. п. ). Выгодность подобных договоров для предпринимателя очевидна. При заключении, исполнении и расторжении гражданско-правовых договоров применяется гражданское законодательство, где принцип диспозитивности (свободы сторон в гражданском обороте) проводится наиболее последовательно. Другими словами, в такой договор работодатель может заложить любые условия.

ТК РФ предусматривает в зависимости от срока три вида трудовых контрактов:

- на неопределенный срок;
- на определенный срок (но не более 5 лет);
- на время выполнения определенной работы.

На практике в большинстве случаев, особенно на частных предприятиях, применяются срочные трудовые контракты

При заключении трудовых контрактов необходимо особое внимание обратить на четкое формулирование трудовых функций, более подробное определение трудовых обязанностей. Не менее актуальным является вопрос о рабочем времени и отпусках работников. Очень часто включаемый в трудовые контракты юридический штамп о предоставлении дополнительных отпусков в соответствии с действующим законодательством фактически ни к чему администрацию не обязывает. Однако теперь эта льгота потеряла свое значение, так как работник с ненормированным рабочим днем и работник, работающий при обычных условиях, получают одинаковый 28-дневный отпуск. То же самое относится и ко многим другим дополнительным отпускам. Поэтому все это практически лучше предусмотреть в контракте.

## **5.9. Гарантии и компенсации работникам**

Наряду с соблюдением требований к заработной плате за труд работодатель обязан обеспечить предоставление работнику гарантий и компенсаций, установленных ТК РФ. Гарантии – средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений. Компенсации – денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, свя-

занных с исполнением ими трудовых или иных предусмотренных федеральным законом обязанностей.

Большое значение имеет учет отступлений от нормальных условий работы, которые требуют дополнительной оплаты.

Размеры доплат и условия их выплаты предприятия устанавливают самостоятельно и фиксируют их в коллективном или трудовом договоре. Простои по вине работодателя оплачиваются в размере не менее двух третей среднего заработка. Простои по вине работников не оплачиваются.

Полный брак по вине работника оплате не подлежит, частичный оплачивается по пониженным расценкам. Брак, возникший не по вине работника, оплачивается наравне с годными изделиями.

Час работы в ночную смену (с 22 до 06 часов) оплачивается в повышенном размере, предусмотренном коллективным договором, но не ниже размеров, установленных законодательством.

Оплата сверхурочных за первые два часа оплачивается не менее, чем в полуторном размере, а за последующие часы – не менее, чем в двойном размере за каждый час. Компенсация сверхурочных отгулом не допускается.

Оплата в выходные и праздничные дни производится не менее чем в двойном размере.

Оплата перерывов в работе кормящих матерей засчитывается в счет рабочего времени и подлежит оплате в размере среднего заработка.

Обязанность работодателя оплачивать время, не отработанное работником, установлена Трудовым кодексом РФ. Это обязанность по оплате времени простоев не по вине работника, перерывов в работе кормящих матерей, сокращенного рабочего дня подростков, а также обязанность предоставления работникам гарантий и компенсаций по следующим основаниям:

- при направлении в служебные командировки;
- при исполнении государственных или общественных обязанностей;
- при совмещении работы с обучением;
- при вынужденном прекращении работы не по вине работника;
- при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска;

в некоторых случаях прекращения трудового договора;  
в связи с задержкой по вине работодателя выдачи трудовой книжки при увольнении работника;

в других случаях, предусмотренных ТК РФ и иными федеральными законами.

Время простоя не по вине работника, если работник в письменной форме предупредил работодателя о начале простоя, оплачивается в размере не менее двух третей средней заработной платы работника. Аналогично оплачивается время простоя по причинам, не зависящим от работодателя и работника.

При направлении работника в служебную командировку ему гарантируются сохранение среднего заработка. Аналогично оплачивается время повышения квалификации.

Работникам, направленным на обучение работодателем или поступившим самостоятельно в имеющие государственную аккредитацию образовательные учреждения высшего профессионального образования независимо от их организационно-правовых форм по заочной и очно-заочной (вечерней) формам обучения, успешно обучающимся в этих учреждениях, работодатель предоставляет дополнительные отпуска с сохранением среднего заработка.

Гарантии и компенсации работникам, совмещающим работу с обучением в образовательных учреждениях высшего профессионального образования, не имеющих государственной аккредитации, устанавливаются коллективным договором или трудовым договором.

При расторжении трудового договора в связи с ликвидацией организации либо сокращением численности или штата работников организации увольняемому работнику выплачивается выходное пособие в размере среднего месячного заработка, а также за ним сохраняется средний месячный заработок на период трудоустройства, но не свыше двух месяцев со дня увольнения (с зачетом выходного пособия).

Выходное пособие в размере двухнедельного среднего заработка выплачивается работникам при расторжении трудового договора в связи с:

несоответствием работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие состояния здоровья, препятствующего

щего продолжению данной работы; призывом работника на военную службу; восстановлением на работе работника, ранее выполнявшего эту работу.

Трудовым договором или коллективным договором могут предусматриваться другие случаи выплаты выходных пособий, а также устанавливаться повышенные размеры выходных пособий.

В случае расторжения трудового договора с руководителем организации, его заместителями и главным бухгалтером в связи со сменой собственника организации новый собственник обязан выплатить указанным работникам компенсацию в размере не ниже трех средних месячных заработков.

На время проведения медицинского обследования за работниками, обязанными в соответствии с ТК РФ проходить такое обследование, сохраняется средний заработок по месту работы.

При безвозмездной сдаче крови и ее компонентов работодатель сохраняет за работником его средний заработок за дни сдачи и предоставленные в связи с этим дни отдыха.

На время проведения медицинского обследования за работниками, обязанными в соответствии с ТК РФ проходить такое обследование, сохраняется средний заработок по месту работы.

При безвозмездной сдаче крови и ее компонентов работодатель сохраняет за работником его средний заработок за дни сдачи и предоставленные в связи с этим дни отдыха.

При предоставлении гарантий и компенсаций соответствующие выплаты производятся за счет средств работодателя.

Исключение составляет оплата простоев. Затраты на оплату времени простоев признаются в составе общепроизводственных и общехозяйственных расходов, либо оплачиваются за счет виновной стороны (в порядке претензионных расчетов).

В случае, если органы и организации, в интересах которых работник исполняет государственные или общественные обязанности (присяжные заседатели, доноры и другие), производят работнику выплаты в порядке и на условиях, которые предусмотрены федеральным законодательством и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, работодатель освобождает работника от основной работы на период исполнения государственных или общественных обязанностей, но не оплачивает это время.

Трудовым законодательством предусмотрено предоставление работникам очередных основных и дополнительных отпусков. Продолжительность основного отпуска составляет 28 календарных дней. При приеме на работу отпуск предоставляется через 11 месяцев работы, но может быть предоставлен по согласованию между работником и работодателем не ранее чем через 6 месяцев.

При расчете отпускных учитывается средняя заработная плата работника и продолжительность отпуска в днях.

Для расчета средней заработной платы учитываются все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, применяемые у соответствующего работодателя, независимо от источников этих выплат. При любом режиме работы расчет средней заработной платы работника производится исходя из фактически начисленной ему заработной платы и фактически отработанного им времени за 12 календарных месяцев, предшествующих периоду, в течение которого за работником сохраняется средняя заработная плата. При этом календарным месяцем считается период с 1-го по 30-е (31-е) число соответствующего месяца включительно (в феврале – по 28-е (29-е) число включительно) (ч. 2, 3 ст. 139 ТК РФ).

Средний дневной заработок для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска исчисляется за последние 12 календарных месяцев путем деления суммы начисленной заработной платы на 12 и на 29,4 (среднемесячное число календарных дней) если период отработан полностью.

При исчислении среднего заработка из расчетного периода исключается время, а также начисленные за это время суммы, если:

а) за работником сохранялся средний заработок в соответствии с законодательством Российской Федерации, за исключением перерывов для кормления ребенка, предусмотренных трудовым законодательством Российской Федерации;

б) работник получал пособие по временной нетрудоспособности или пособие по беременности и родам;

в) работник не работал в связи с простоем по вине работодателя или по причинам, не зависящим от работодателя и работника;



г) работник не участвовал в забастовке, но в связи с этой забастовкой не имел возможности выполнять свою работу;

д) работнику предоставлялись дополнительные оплачиваемые выходные дни для ухода за детьми-инвалидами и инвалидами с детства;

е) работник в других случаях освобождался от работы с полным или частичным сохранением заработной платы или без оплаты в соответствии с законодательством Российской Федерации.

### **5.10. Лизинг персонала (аутстаффинг)**

В последнее время в предпринимательской практике все чаще для оформления трудовых отношений применяется правовая конструкция аутстаффинга – это договоры по предоставлению (лизингу/аренде) персонала. Практикующие юристы применяют и другие термины, например трудовой аутсорсинг.

Сложность правовой квалификации этого явления связана с отсутствием прямого нормативного регулирования. В Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ) несколько раз упоминается хозяйственная операция «предоставление персонала» (пп. 4 п. 1 ст. 148, пп. 19 п. 1 ст. 264, п. 7 ст. 306 НК РФ), однако обосновать этими нормами правомерность использования аутстаффинга невозможно, так как в предмет регулирования налогового права не входят вопросы гражданского оборота и использования трудовых ресурсов.

Аутстаффинг как хозяйственная операция заключается в следующем.

Согласно гражданско-правовому договору о предоставлении персонала лизингодатель (здесь и далее определения участников договора условные) обязуется за плату предоставить лизингополучателю работников определенной профессии и квалификации для использования их труда в его производственном процессе. Обычно лизингодатель обязуется заменять работников при наступлении определенных в договоре обстоятельств. Одновременно между лизингодателем и каждым работником заключается трудовой договор, в котором лизингодатель выступает как работодатель. При этом работник, согласно трудовому договору,

должен по указанию лизингодателя (своего работодателя) выполнять трудовую функцию у другого хозяйствующего субъекта – лизингополучателя. Исполнение договора о предоставлении персонала подтверждается периодически оформляемыми лизингодателем и лизингополучателем актами (отчетами), в которых фиксируются факт предоставления (приемки-передачи) работников и отработанное ими за отчетный период рабочее время. Между лизингополучателем и работником никаких юридических документов не оформляется.

Многочисленные финансовые консультанты убеждают предпринимателей, что законность аутстаффинга признана арбитражными судами, риск его применения связан исключительно с подтверждением обоснованности расходов на эту операцию для целей налогообложения. Соответствие аутстаффинга нормам действующего российского законодательства подтверждают примерно следующей логической цепочкой:

договор предоставления персонала является гражданско-правовой сделкой;

в соответствии с п. 1 ст. 8 ГК РФ «гражданские права и обязанности возникают... из договоров и иных сделок, предусмотренных законом, а также из договоров и иных сделок, хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему»;

договор предоставления персонала не противоречит гражданскому законодательству;

оценивать договор с точки зрения соответствия трудовому законодательству неправомерно, так как это сфера гражданского права;

в связи с изложенным применение аутстаффинга правомерно.

Далее основная нагрузка в обосновании законности аутстаффинга переносится в сферу налогового права. Согласно пп. 19 п. 1 ст. 264 НК РФ к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, можно относить «...расходы на услуги по предоставлению работников (технического и управленческого персонала) сторонними организациями...», поэтому остается только выполнить требования п. 1 ст. 252 НК РФ: эти затраты должны быть экономически оправданными и документально подтвержденными.

Единственным государственным органом, опубликовавшим мотивированное обоснование соответствия аутстаффинга гражданскому и трудовому законодательству, является Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа (Постановление от 12.04.2004 № А56-20964/03). Однако следует отметить, что его выводы весьма неоднозначны. Так, суд констатировал, что предметом соглашения «...являются не сами работники (физические лица), а услуги иностранной компании по предоставлению персонала». Обратимся к толковому словарю: «Персонал – личный состав учреждения, предприятия, все работающие в каком-либо учреждении, предприятии», т. е. персонал – это люди, физические лица (п. 2 ст. 1 ГК РФ). Сделав соответствующую замену терминов, убеждаемся в очевидной неубедительности процитированного выше аргумента суда.

Отсутствие трудовых отношений между лизингополучателем и работниками ФАС СЗО обосновал следующим образом: «Несостоятельны доводы налогового органа о том, что привлеченные специалисты становятся работниками общества. В соответствии со ст. 16 ТК РФ трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании трудового договора». Данное заключение прямо противоречит трудовому праву: согласно ст. 16 ТК РФ трудовые отношения возникают и при отсутствии надлежаще оформленного трудового договора – для этого достаточно допущения работника к исполнению трудовых обязанностей по поручению работодателя. Невыплата заработной платы – это нарушение работодателем своих обязанностей, а не доказательство отсутствия трудовых отношений. Следовательно, можно сделать пока только один вывод: необходим более тщательный анализ правоотношений участников этой хозяйственной операции.

Правовые отношения в первую очередь определяются экономикой, поэтому предварительно проведем анализ аутстаффинга как способа организации производственного процесса.

Воспроизводство условий существования человека (создание экономических благ) основано на единстве и взаимодействии производительных сил общества (вещественный фактор) и производственных отношений, возникающих между людьми в процессе производства, распределения и потребления экономических

благ. Производственные отношения – это многоплановая экономическая категория, включающая в том числе отношения между организатором производства (собственники средств производства и нанятый ими менеджмент) и работниками (здесь и далее имеется в виду весь наемный персонал).

Каждый работник обладает индивидуальной «рабочей силой» – это совокупность его знаний, навыков, опыта, квалификации по определенной профессии, а также морально-деловые качества. «Рабочая сила» является объектом купли-продажи на «рынке труда». Необходимо учитывать, что экономическая категория «рабочая сила» включает как самого работника, так и его способность к труду (этот элемент «рабочей силы» потребляется в процессе производства и постоянно воспроизводится), т. е. «рабочая сила» как объект купли-продажи на рынке труда неотделима от ее носителя – самого работника, который сам лично выступает на рынке труда продавцом своей «рабочей силы». В этом заключается специфика рынка труда. Следует иметь в виду, что индивидуальные предприниматели в отличие от работников продают не свою «рабочую силу» на рынке труда, а созданный ими продукт (товары, работы, услуги) на товарном рынке (даже когда выполняемая индивидуальными предпринимателями работа идентична функциям наемных работников).

Таким образом, в традиционной системе организации производственного процесса работник самостоятельно продает на рынке труда организатору производства (работодателю) свою «рабочую силу». Аутстаффинг вносит в нее принципиальные изменения: лизингодатель приобретает на рынке труда у работника его «рабочую силу» не для использования в собственном производственном процессе, а для ее перепродажи, но уже не на рынке труда, а на рынке товаров (работ, услуг) организатору производства. В результате возникающие при аутстаффинге производственные отношения характеризуются тем, что:

право распоряжения «рабочей силой» от работника переходит к лизингодателю;

«рабочая сила» приобретает свойства обычного товара;

«рабочая сила» уходит со специализированного рынка труда и включается в общий оборот с товарами, работами, услугами (приобретает гражданско-правовую оборотоспособность);

«рабочая сила» неотделима от ее носителя – работника, поэтому получается, что на товарный рынок в качестве товара (т. е. объекта, а не субъекта) выставлен человек;

лизингополучатель (организатор производства) использует в производственном процессе «рабочую силу», «купленную» им на товарном рынке у лизингодателя. Эти лица (стороны двухстороннего договора предоставления персонала) определяют условия купли-продажи «рабочей силы» (в том числе ее цену), а не каждый работник в отношении своей «рабочей силы»;

как и в любой системе управления, в производственном процессе присутствуют обязательные элементы: «управляющий» – «управляемый» и «обратная связь» между ними (контроль исполнения, план-фактный анализ и т. п. ), т. е. между организатором производства (лизингополучателем) – управляющим и лично работником – управляемым (чью «рабочую силу» лизингополучатель «купил» у лизингодателя) возникают производственные отношения, в которых лизингодатель (продавец «рабочей силы») не участвует.

После проведения экономического анализа производственных отношений, возникающих при аутстаффинге, перейдем к его правовой оценке.

Объектами гражданских правоотношений согласно ст. 128 ГК РФ могут быть только «вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага». Таким образом, объектами гражданско-правовых сделок могут быть только материальные и нематериальные блага. Как показал экономический анализ, предметом договора о предоставлении персонала (объектом гражданско-правового обязательства) стала «рабочая сила» – неотъемлемое свойство физического лица, которое может быть только субъектом правоотношений (п. 2 ст. 1 ГК РФ).

По договору о предоставлении персонала лизингодатель обязуется передать лизингополучателю работников определенной профессии и квалификации, а если по каким-либо причинам они не подойдут, то заменить их. В этом случае работник – физическое лицо не определяет сам и своей волей свои права и обязан-

ности, за него это делает постороннее лицо. Причем никакой роли не играет даже тот факт, что от физического лица – работника письменно получено согласие на статус «объекта» данной сделки. Согласно п. п. 1 и 3 ст. 22 ГК РФ «никто не может быть ограничен в правоспособности и дееспособности иначе, как в случаях и в порядке, установленных законом... Полный или частичный отказ гражданина от правоспособности или дееспособности и другие сделки, направленные на ограничение правоспособности или дееспособности, ничтожны, за исключением случаев, когда такие сделки допускаются законом».

Лизингополучатель, приобретая «рабочую силу» у лизингодателя, явно рассчитывает, что переданный ему работник обязан участвовать в производственном процессе в качестве «управляемого»: выполнять определенную трудовую функцию, подчиняться установленным лизингополучателем правилам, а также исполнять его оперативные указания и распоряжения (это деловая цель, без реализации которой сделка теряет для лизингополучателя всякий смысл). При этом договор по предоставлению персонала – двухсторонняя сделка, работник в ней в качестве стороны не участвует. Согласно п. 3 ст. 308 ГК РФ «обязательство не создает обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон».

Таким образом, договор по предоставлению персонала является ничтожной сделкой в соответствии со ст. 168 ГК РФ, так как противоречит следующим правовым нормам:

в нарушение ст. 128 ГК РФ сделка заключена в отношении ненадлежащего (необоротоспособного) объекта. Здесь будет не лишним процитировать Письмо УФНС по г. Москве от 26.07.2005 № 18-11/3/53006: «Относительно затрат в виде аренды персонала необходимо иметь в виду, что «сдать в аренду», «предоставить в пользование» можно вещь, имущественное право либо иной объект гражданского права, а работники объектами гражданского оборота не являются»;

в нарушение ст. 22 ГК РФ сделка ограничивает дееспособность физического лица;

в нарушение ст. 308 ГК РФ в результате сделки становится обязанным лицо, не участвующее в ней в качестве стороны.

Гражданско-правовые последствия ничтожности договора о предоставлении персонала. Полученное вознаграждение лизингодатель обязан вернуть лизингополучателю как неосновательное обогащение (п. 1 ст. 1103 ГК РФ). При этом лизингодателю рассчитывать на реституцию не следует: с точки зрения гражданского права он ничего не передавал лизингополучателю.

Налоговые последствия операций, произведенных во исполнение этой ничтожной сделки. Лизингополучатель должен исключить из расчета налога на прибыль все затраты по договору о предоставлении персонала, так как выплаченные лизингодателю средства подлежат истребованию обратно. Необходимо также восстановить соответствующие суммы НДС, поставленные в зачет. Лизингодатель после применения последствий недействительности данного договора (возврата лизингополучателю всего от него полученного) приобретает право в установленном порядке требовать возврата излишне уплаченных в бюджет налогов (на прибыль и НДС).

В ходе экономического анализа установлено, что между лизингополучателем (организатором производства) и работником в силу объективных причин (соучастие обоих в производственном процессе по созданию одних и тех же экономических благ в качестве неразрывных элементов системы управления – управляющего и управляемого) возникают производственные отношения. При этом работник подчиняется установленным лизингополучателем процедурам и выполняет его оперативные указания и распоряжения. Согласно п. 3 ст. 2 ГК РФ «к имущественным отношениям, основанным на административном или ином властном подчинении одной стороны другой, ...гражданское законодательство не применяется, если иное не предусмотрено законодательством». В связи с этим отношения лизингополучателя и работника гражданским правом не регулируются.

В соответствии со ст. 15 ТК РФ «трудовые отношения – отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы), подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при

обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором». Проведя сравнительный анализ процитированной правовой нормы и фактических отношений, сложившихся между лизингополучателем и работником, приходим к выводу, что имеются только два препятствия для безусловного признания этих отношений трудовыми: отсутствие надлежаще оформленного соглашения (трудового договора) и расчетов по оплате труда – все остальные признаки трудовых отношений налицо. В соответствии со ст. 16 ТК РФ основанием для возникновения трудовых отношений является не только трудовой договор (ч. 1 ст. 16), но и факт «...допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя... в случае, когда трудовой договор не был надлежащим образом оформлен» (ч. 3 ст. 16). Наличие этих фактических обстоятельств установлено в ходе экономического анализа. Есть и другие признаки возникновения между лизингополучателем и работником именно трудовых отношений. Например, лизингополучатель осуществляет функции по «организации труда и управления трудом» «заемных работников», что является предметом регулирования трудового права (ст. 1 ТК РФ).

Отсутствие между сторонами трудовых отношений (лизингополучателем и работником) соглашения по существенным условиям трудового договора, а также невыплата в течение длительного периода заработной платы не являются признаками отсутствия самих трудовых отношений. В соответствии со ст. 68 ТК РФ надлежащее оформление документов при приеме на работу возложено на работодателя, поэтому неисполнение этой обязанности лизингополучателем не может квалифицироваться (в ущерб интересам работника) как обстоятельство, доказывающее отсутствие трудовых отношений. Согласно ч. 3 ст. 57 ТК РФ «если при заключении трудового договора в него не были включены какие-либо сведения и (или) условия из числа предусмотренных частями первой и второй настоящей статьи, то это не является основанием для признания трудового договора незаключенным или его расторжения». По ТК РФ устранить этот недостаток нужно немедленно путем надлежащего оформления трудового



договора с включением в него всех существенных условий. При этом размер заработной платы должен определяться на основании действующих у лизингополучателя локальных нормативных актов, регулирующих систему оплаты труда (ст. 135 ТК РФ), а в крайнем случае – в соответствии со ст. ст. 133, 133.1 ТК РФ (исходя из минимального размера оплаты труда).

Таким образом, работник, участвующий в аутстаффинге, вправе требовать от лизингополучателя (фактического работодателя):

признания наличия между ними трудовых отношений начиная со дня допуска работника к выполнению трудовой функции у лизингополучателя, письменного оформления трудового договора, а также исполнения в трудовой книжке работника соответствующей записи;

выплаты заработной платы и взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) за фактически отработанное рабочее время.

Указанным правам работника корреспондируют соответствующие обязанности лизингополучателя. При этом следует учитывать, что нормы гражданского права, допускающие исполнение обязательства за должника третьими лицами, к трудовым отношениям неприменимы – здесь посредников нет. Работодатель лично обязан выплачивать заработную плату. То же относится и к нормам о неосновательном обогащении. Поэтому попытка уклониться от выплаты заработной платы в связи с тем, что работник уже получил вознаграждение за свой труд от лизингодателя (формального работодателя), неправомерна.

Кроме того, весьма негативные последствия могут наступить для лизингополучателя в сфере налогового и административного права. Задержка в выплате восстановленным в трудовых правах работникам заработной платы не является основанием для переноса установленных налоговым законодательством сроков начисления и уплаты страховых взносов: в лучшем случае лизингополучателю придется уплатить помимо сумм налогов и сборов пени за просрочку их уплаты в соответствии со ст. 75 НК РФ (при условии своевременного и полного выполнения лизингополучателем процедуры, установленной ст. 81 НК РФ).

Если лизингополучателем допущены многочисленные нарушения прав работников (неоформление в установленные сроки трудовых договоров, просрочка выплаты заработной платы, непредоставление работникам очередных отпусков и т. п. ), лизингополучатель и его руководитель могут быть привлечены к административной ответственности, предусмотренной ст. 5.27 КоАП РФ: на лизингополучателя как работодателя может быть наложен штраф от 30 000 до 50 000 р., на руководителя – от 1 000 до 5 000 р. Эти санкции должны применяться отдельно по каждому факту нарушения прав каждого работника.

## **Глава 6. Производственные издержки и себестоимость строительной продукции. Прибыль и рентабельность**

- 6.1. Понятие и виды расходов (себестоимости) СМР
- 6.2. Состав и структура себестоимости по элементам затрат в строительстве
- 6.3. Резервы и направления снижения себестоимости в строительстве
- 6.4. Классификация и состав доходов строительной организации
- 6.5. Понятие и виды прибыли в строительстве
- 6.6. Распределение прибыли
- 6.7. Рентабельность в строительстве

### **6.1. Понятие и виды расходов (себестоимости) СМР**

Расходы – один из экономических показателей, выражающий в денежной форме все затраты хозяйствующего субъекта, связанные с производством и реализацией продукции.

В строительстве используются показатели сметных (определенных в сметах), плановых (рассчитанных строительной организацией с учетом конкретных условий) и фактических (реально сложившейся на строительной площадке) расходов организации на выполнение СМР.

Расходы на СМР включают затраты на приобретение материалов, топлива, энергии, оплату труда наемных работников, компенсацию износа используемых основных средств и другие затраты.

Различают классификацию расходов по статьям и по элементам затрат.

При классификации по статьям затрат (в зависимости от способов включения в расходы на производство работ) все издержки подразделяются на прямые и накладные (косвенные).

Большую часть издержек строительного производства составляют прямые затраты, определяемые на основании объема работ, предусмотренные сметой, и сметных норм и расценок. Под прямыми затратами подразумевают расходы, связанные с производством строительных работ, которые можно прямо и непосредственно включать в расходы конкретных строительных объектов. В состав прямых затрат входят: основная заработная плата рабочих, стоимость материалов, деталей и конструкций, расходы по эксплуатации строительных машин и механизмов.

Прямые затраты (ПЗ) на производство строительномонтажных работ, продукции и услуг определяются по формуле

$$ПЗ = М + З + ЭМ$$

где  $M$  – стоимость используемых непосредственно при выполнении работ материалов, деталей, строительных конструкций и т. д., р.;  $З$  – расходы на оплату труда рабочих, занятых непосредственно на строительных работах, р.;  $ЭМ$  – расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов, р.

Под накладными (косвенными) затратами понимают расходы, связанные с организацией и управлением производством строительных работ. Накладные расходы – это комплексные затраты, связанные с деятельностью строительной организации в целом, которые не могут быть отнесены непосредственно на определенный объект учета в строительном производстве или при выпуске продукции и оказании услуг. Совместно с прямыми затратами накладные расходы составляют сметные расходы на производство СМР.

Сметные расходы на производство строительномонтажных работ (себестоимость), выполненных строительной организацией собственными силами, определяется по формуле:

$$Сс = ПЗ + НР$$

где *ПЗ* – прямые затраты организации на выполнение строительно-монтажных работ, р.; *НР* – накладные расходы организации на выполнение строительно-монтажных работ, р.

Накладные расходы рассчитываются по нормативу, установленному по видам работ в зависимости от размера расходов на оплату труда рабочих-строителей и механизаторов (например, для устройства дорожной одежды 142 %, при выполнении земляных работ 95 %) или по индивидуальной смете накладных расходов.

Накладные расходы включают:

1. Административно-хозяйственные расходы: услуги связи, командировочные расходы, представительские расходы, канцелярские расходы и др.

2. Расходы на организацию работ: пожарная охрана, техника безопасности и др.

3. Расходы на обслуживание работников: доплаты и премии работникам, страховые взносы, услуги страхования работников, расходы на подготовку и повышение квалификации кадров и др.

4. Прочие расходы: лицензирование, аудиторские, консультационные и юридические услуги, страхование имущества и др.

Затраты на производство СМР, продукции и услуг подразделяются на текущие и единовременные.

Текущими затратами являются производственные расходы, зависящие от объемов работ и количества выполняемых работ, выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Единовременными называют затраты, производимые периодически или однократно.

Уровень расходов на производство строительно-монтажных работ является важнейшим качественным показателем, характеризующим работу строительных организаций.

Соотношение между отдельными элементами расходов показывает их структуру. Структура расходов выражается через процентное содержание каждого вида расходов в общем их объеме.

Сметная стоимость строительно-монтажных работ (*С<sub>смп</sub>*) может быть определена

$$C_{смп} = C_c + C_{П}$$

где *СП* – сметная (нормативная) прибыль строительной организации.

Цена на строительную продукцию (сметная стоимость СМР) может быть представлена (рис. 6):

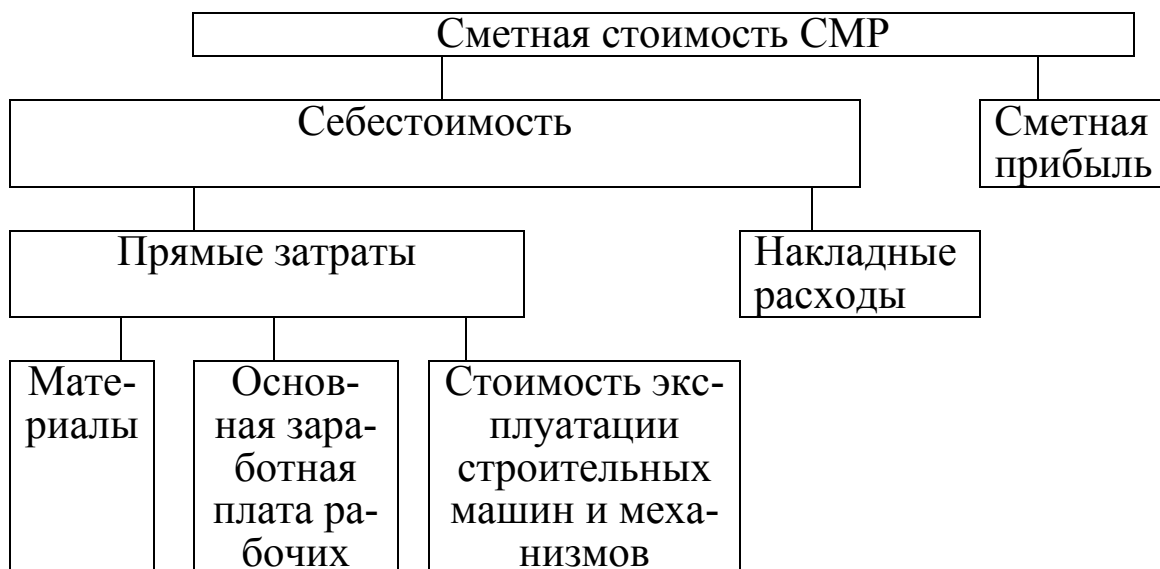


Рис. 6 Структура сметной стоимости СМР

## 6.2. Состав и структура себестоимости по элементам затрат в строительстве

В соответствии с п. 1 ст. 252 НК РФ, расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные строительной организацией.

Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Выделяют расходы, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг) и внереализационные расходы.

При классификации затрат по элементам (в зависимости от экономического содержания) расходы, связанные с производством и реализацией, подразделяются на:

1. материальные расходы;

2. расходы на оплату труда;
3. амортизация;
4. прочие расходы.

К материальным расходам относятся затраты на приобретение:

1) сырья и материалов, используемые в производстве товаров (работ, услуг) и образующих их основу либо являющихся необходимым компонентом при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг);

2) на приобретение материалов используемых для упаковки произведенной и реализуемой продукции;

3) на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, спецодежды и др. имущества, не являющихся амортизируемым имуществом;

4) на приобретение комплектующих изделий;

5) на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели.

Стоимость ТМЦ, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения, включая комиссионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с приобретением ТМЦ.

При определении размера материальных расходов при списании сырья и материалов может применяться один из следующих методов оценки:

- метод оценки по стоимости единицы запасов;
- метод оценки по средней стоимости;
- метод оценки по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- метод оценки по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

В расходы на оплату труда включаются любые начисленные работникам в денежной и натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства РФ, трудовыми договорами и коллективными договорами (стоимость бесплатно предоставляемых коммунальных услуг, питания, продуктов, компенсация бесплатного жилья, коммунальных услуг, стоимость бесплатно вы-

даваемой форменной одежды, обмундирования, сумма среднего заработка и т. д. ).

Сумма амортизации определяется ежемесячно отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества. При начислении амортизации основных средств используется один из двух способов: линейный или нелинейный. Начисление амортизации по объекту амортизируемого имущества начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию.

В отношении амортизируемых ОС, используемых для работы в условиях агрессивной среды или повышенной сменности, к основной норме амортизации организация вправе применять специальный коэффициент, но не выше 2.

К прочим расходам, связанным с производством и реализацией относятся:

- 1) суммы налогов и сборов;
- 2) расходы на сертификацию продукции, услуг;
- 3) расходы на обеспечение пожарной безопасности, нормальных условий труда и мер по технике безопасности;
- 4) арендные, лизинговые платежи;
- 5) расходы на ремонт основных средств;
- 6) командировочные расходы;
- 7) расходы на юридические, информационные, консультационные, аудиторские услуги;
- 8) представительские расходы (не более 4 % ФОРТ);
- 9) расходы на подготовку и переподготовку кадров;
- 10) канцелярские, почтовые, телефонные, услуги связи;
- 11) расходы на рекламу (не более 1 % выручки от реализации);
- 12) и др.

В состав внереализационных расходов входят:

- 1) расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества;
- 2) расходы в виде процентов по долговым обязательствам (по ценным бумагам);
- 3) расходы на организацию выпуска собственных ценных бумаг;
- 4) расходы, связанные с консервацией производственных мощностей и объектов и затраты на их содержание;
- 5) судебные расходы и арбитражные сборы;
- 6) суммы штрафов, пеней и иных санкций, подлежащих уплате за нарушение договорных обязательств;
- 7) расходы на услуги банков;

- 8) суммы безнадежных долгов;
- 9) потери от простоев по внутрипроизводственным причинам;
- 10) расходы в виде недостачи материальных ценностей, виновники которых не установлены;
- 11) потери от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций.

### **6.3. Резервы и направления снижения себестоимости в строительстве**

Уровень себестоимости строительной продукции в значительной мере определяется самим предприятием-производителем. В основе стоимости издержек производства лежат объективные факторы: потребность в сырье, механизмах, рабочей силе, сложившийся уровень цен на эти ресурсы. В то же время на себестоимость продукции существенно влияет рациональное и эффективное использование этих ресурсов.

Снижение расходов может быть достигнуто за счет:

- 1) применения более производительной техники (снизить расходы топлива и электроэнергии, затраты на ремонт и техническое обслуживание строительных машин и механизмов);
- 2) повышения сменности с изменением режима работы строительных организаций, транспорта, внедрения экономичной технологии;
- 3) реорганизации управления строительным производством;
- 4) экономии материалов за счет рационального снабжения, хранения и расходования.

Существуют и более тонкие и скрытые факторы, которые требуют привлечения научных методик, обширной информационной базы, экономически высококвалифицированных управленческих кадров:

- выбор рациональных темпов, сроков строительства;
- оптимизация номенклатуры выпуска продукции, типов работ;
- определение рациональной степени использования производственной мощности;
- политика обновления строительных машин;
- выбор эффективного портфеля заказов;
- оптимальное управление запасами сырья, материалов,



конструкций;  
- профессиональный маркетинг.

#### **6.4. Классификация и состав доходов строительной организации**

К доходам строительных организаций относятся:

1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;

2) внереализационные доходы.

Доходами от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав.

К внереализационным доходам относятся доходы:

1) от долевого участия в других организациях;

2) в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, образующейся в следствие отклонения курса продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса, установленного ЦБ РФ на дату перехода права собственности на иностранную валюту;

3) в виде признанных должником или подлежащих уплате должником на основании решения суда, вступившего в законную силу, штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение обязательств по договорам, а также сумм возмещения убытков или ущерба;

4) от сдачи имущества в аренду (субаренду);

5) в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;

6) в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав;

7) в виде дохода прошлых лет, выявленного в отчетном (налоговом периоде);

8) в виде положительной курсовой разницы, возникающей от переоценки имущества в виде валютных ценностей и требований (обязательств), стоимость которых выражена в иностранной валюте;

9) в виде использованных не по целевому назначению имущества ( в т.ч. денежных средств), работ, услуг, которые получены в рамках благотворительной деятельности, целевых поступлений, целевого финансирования, за исключением бюд-

жетных средств;

10) в виде стоимости излишков ТМЦ и прочего имущества, которые выявлены в результате инвентаризации.

### 6.5. Понятие и виды прибыли в строительстве

Финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность хозяйствующего субъекта обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов представлены в «Отчете о прибылях и убытках».

Прибыль – это положительный финансовый результат деятельности организации. Отрицательный результат называется убытком.

Прибыль (убыток) – это разница между всеми доходами организации и всеми ее расходами.

В бухгалтерском учете различают:

- валовую прибыль (убыток) ( $P_{вал}$ ), ( $U_{вал}$ );
- прибыль (убыток) от продаж ( $P_{прод}$ ), ( $U_{прод}$ );
- прибыль (убыток) до налогообложения ( $P_{налог}$ ), ( $U_{налог}$ );
- чистая прибыль (убыток) ( $P_{чист}$ ), ( $U_{чист}$ ).

Валовая прибыль образуется из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг) и иных материальных ценностей, образуемого как разница между выручкой от реализации и суммой расходов на производство продукции (работ, услуг) и других материальных ценностей.

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи продукции ( $B$ ) и расходами на производство этой продукции ( $C_c$ )

$$P_{вал} = B - C_c$$

Валовая прибыль уменьшенная на величину коммерческих ( $R_{ком}$ ) и управленческих расходов ( $R_{упр}$ ) образует прибыль (убыток) от продаж ( $P_{прод}$ ).

Прибыль от продаж рассчитывается по формуле

$$P_{прод} = P_{вал} - R_{ком} - R_{упр}$$

Прибыль до налогообложения образуется как прибыль (убыток) от продаж уменьшенная (увеличенная) на сальдо по прочим операциям.

Прибыль (убыток) до налогообложения ( $P_{налог}$ ) рассчитывается по формуле

$$P_{налог} = P_{прод} - P_{проч} + D_{проч}$$

Чистая прибыль (убыток) определяется как разница между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль организаций ( $H_{пр}$ )

$$P_{чист} = P_{налог} - H_{пр}$$

Налог на прибыль определяется (в соответствии с главой 25 НК РФ) как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Ставка налога установлена в размере 20 %. Из них налог, исчисленный по ставке 2 % зачисляется в федеральный бюджет, по ставке 18 % в бюджет субъектов РФ.

Основная масса прибыли строительной организации представляет собой прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ, которая в зависимости от этапа инвестиционного процесса может быть сметной, плановой и фактической.

Под сметной прибылью понимается прибыль, определенная в процессе разработки проектно-сметной документации.

Сметная прибыль – сумма средств, необходимых для покрытия отдельных расходов СМО на развитие производства, социальной сферы и материальное стимулирование.

В строительстве сметная прибыль называется – плановые накопления. Сметный уровень прибыли в дорожном строительстве определяется в размере 65 % от средств на оплату труда или 12 % от величины расходов на производство СМР.

Плановая прибыль представляет собой прогноз прибыли строительной организации, составляемый при разработке бизнес-плана. Плановая прибыль от выполнения СМР складывается из суммы прибыли, предусмотренной в смете, и плановой экономии затрат от снижения расходов на производство СМР, планируемых на основе расчета эффекта от разработанных организационно-технических мероприятий.

Фактическая прибыль от сдачи выполненных работ заказчику определяется как разность между выручкой от их реализа-

ции без НДС и фактическими расходами на их производство и реализации.

## **6.6. Распределение прибыли**

Прибыль, получаемая хозяйствующими субъектами в результате финансово-хозяйственной деятельности, распределяется между государством и организацией.

Прибыль государству поступает в виде налогов и сборов.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, может быть направлена на инвестиции, на прирост основного и оборотного капитала, на покрытие убытков прошлых лет и отчислений в резервный капитал, а также на выплату дивидендов, расходов социального характера.

Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования.

На первом этапе в соответствии с законодательством РФ и учредительными документами строительная организация, если это предусмотрено уставом организации, формирует резервный фонд, за счет которого покрываются убытки и другие непредвиденные затраты

После отчисления чистой прибыли в резервный фонд, строительная организация независимо от организационно-правовой формы формирует фонды потребления и накопления.

За счет фонда накопления осуществляются такие расходы как:

- строительство объектов производственного назначения, реконструкция, техническое перевооружение основных и собственных производств;

- модернизация оборудования;

- освоение новой техники и технологий производства СМР;

- затраты на НИОКР;

- строительство жилья и объектов социально-культурной сферы;

- осуществление капитальных природоохранных мероприятий;

- другие расходы.

Средства фонда потребления расходуются на различные социально направленные выплаты.

- расходы на материальное поощрение, премирование;

- расходы на бесплатное питание, компенсацию стоимости питания, лечение, культурно-оздоровительные мероприятия для работников и членов их семей;

- расходы на обучение;
- расходы на содержание объектов общественного питания, здравоохранения, культуры, отдыха и спорта;
- возмещение расходов сверх установленных норм при направлении работников для выполнения монтажных, наладочных и строительных работ;
- возмещение командировочных расходов сверх установленных норм;
- страхование работников организации;
- другие социальные расходы.

## 6.7. Рентабельность в строительстве

Обобщающими относительными показателями оценки уровня эффективности работы строительной организации являются показатели рентабельности. Рентабельность отражает, насколько прибыльна деятельность организации.

В строительстве различают уровни рентабельности: сметный; плановый и фактический.

Сметный уровень рентабельности рассчитывается как отношение сметной прибыли (плановых накоплений) к сметной стоимости объекта

$$R_{см} = \frac{СП}{Осм} * 100\%$$

где  $R_{см}$  – сметный уровень рентабельности, %;  $СП$  – плановые накопления, тыс. р.;  $Осм$  – сметная стоимость объекта (выручка от реализации строительно-монтажных работ), тыс. р.

Плановый уровень рентабельности определяется по формуле

$$R_{пл} = \frac{П_{пл}}{Дц} \cdot 100\% ,$$

где  $R_{пл}$  – плановый уровень рентабельности, %;  $П_{пл}$  – плановая прибыль, тыс. р.;  $Дц$  – договорная цена, тыс. р.

По окончании строительства объекта и завершении расчетов с заказчиком определяется фактическая рентабельность:

$$R_{\text{факт}} = \frac{П_{\text{факт}}}{О_{\text{факт}}} \cdot 100\%,$$

где  $R_{\text{факт}}$  – фактический уровень рентабельности, %;  $П_{\text{факт}}$  – фактическая прибыль, тыс. р.;  $О_{\text{факт}}$  – фактическая стоимость строительства объекта.

В практике строительных организаций применяется ряд других показателей рентабельности в зависимости от поставленных целей.

Рентабельность всех активов организации ( $R_{\text{акт}}$ ) рассчитывается делением чистой прибыли на среднегодовую стоимость активов организации

$$R_{\text{акт}} = \frac{П_{\text{факт}}^{\text{чист}}}{\bar{A}} \cdot 100\%$$

где  $П_{\text{факт}}^{\text{чист}}$  – фактически полученная чистая прибыль организации;  $\bar{A}$  – среднегодовая стоимость активов организации по данным бухгалтерского баланса.

Рентабельность продаж ( $R_{\text{прод}}$ ) определяется как отношение прибыли от продаж к объему реализованной строительной продукции (работ, услуг)

$$R_{\text{прод}} = \frac{П_{\text{прод}}}{V_{\text{реал}}} \cdot 100\%$$

где  $П_{\text{прод}}$  – фактически полученная прибыль от продажи организации;  $V_{\text{реал}}$  – выручка от реализации продукции (или объем выполненных строительного-монтажных работ).

## **Глава 7. Организация производственных ресурсов в организациях отрасли**

7.1. Материально-техническое обеспечение строительства в условиях рынка

7.2. Организация поставки материально-технических ресурсов

7.3. Формы и методы обеспечения материально-техническими ресурсами и их эффективность

7.4. Логистика в системе материально-технического обеспечения в строительстве

7.5. Эффективность функционирования логистических систем в строительном комплексе

### **7.1. Материально-техническое обеспечение строительства в условиях рынка**

Система материально-технического обеспечения (далее – МТО) строительства в условиях рынка ориентирована на сеть организаций промышленности и стройиндустрии, транспортных и энергетических организаций, научно-исследовательских, проектных, учебных и других учреждений, хозяйств. Она направлена на обеспечение строительного комплекса необходимыми материально-техническими ресурсами.

Материально-технические ресурсы строительства подразделяются на производственные (материальные и технические), непроизводственные (в т.ч. жилые дома, объекты культбыта, объекты здравоохранения, объекты инфраструктуры) и природные (в том числе минеральное сырье, вторичное сырье, водные ресурсы, энергоресурсы).

Цели МТО строительных организаций:

- своевременное обеспечение строительного производства необходимыми видами ресурсов требуемого качества и количества;

- улучшение использования ресурсов: повышение производительности труда, фондоотдачи, обеспечение ритмичности строительных процессов, сокращение оборачиваемости оборотных средств, полное использование вторичных ресурсов, повышение эффективности инвестиций и другие показатели;

- анализ организационно-технического уровня строительного производства и качества строительного-монтажных работ своей организации и у конкурентов, позволяющих разработать предложения по повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции – зданий и сооружений (услуг) и др.

В строительных организациях организовываются следующие службы МТО: служба материально-технического снабжения; служба складирования и хранения материалов; производственно-

технологическая служба комплектации готовой продукции; служба инструментального хозяйства и технологической оснастки; служба ремонтно-механических производств; служба транспортных процессов.

## **7.2. Организация поставки материально-технических ресурсов**

В рыночных условиях строительная организация связана со многими организациями как потребитель через рынок закупки и как производитель через рынок сбыта. МТО строительства ведется по прямым договорам с различными поставщиками. Они входят в систему МТО, которая включает:

- поставки материально-технических ресурсов для государственных нужд;
- оптовую торговлю технологическим оборудованием, строительными материалами, конструкциями, изделиями, полуфабрикатами;
- торговлю вышеуказанными ресурсами через систему строительных бирж, торговых домов и посреднических организаций.

Прогрессивные формы технологии и организации строительного производства требуют строгого выполнения условий обеспечения строительного производства материально-техническими ресурсами по комплектности и своевременности поставок. Выполнение данной задачи возлагается на управление производственно-технологической комплектации (УПТК).

Главной задачей УПТК является обеспечение увязки в единое целое процессов заготовки материалов и деталей, изготовление полуфабрикатов, конструкций и комплектной их доставки до стройки в соответствии с графиком выполняемых строительного производства работ. Формы организации УПТК разнообразны и зависят от специфики строительства объектов, их территориального размещения, уровня сборности, от видов и объемов работ и других конкретных условий. УПТК выступают в качестве заказчика материальных ресурсов, необходимых для выполнения запланированных объемов СМР, и вступают в договорные отношения с транспортными организациями.



В функции УПТК входят приемка поступающих материальных ресурсов, их складирование и хранение, изготовление нетиповых деталей и конструкций, доведение поступающих материалов до высокой степени технологической готовности, организация своевременной доставки комплектов на строительные площадки.

Управления производственно-технологической комплектации осуществляют свою деятельность на основе хозяйственного расчета.

### **7.3. Формы и методы обеспечения материально-техническими ресурсами и их эффективность**

Все организационные вопросы обслуживания строительного производства следует рассматривать системно и комплексно, так как от качества поступающих на строительные площадки конструкций, изделий и других материалов, энергетических ресурсов, технологического оборудования и оснастки и т. п. зависит конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Организация обслуживания строительного производства включает: материально-техническое обеспечение, энергетическое, ремонтное, транспортное и складское хозяйства, контроль качества.

К основным задачам этого процесса следует отнести:

- определение данного строительного производства в системе обеспечения материально-техническими ресурсами и системе менеджмента;
- определение целей деятельности рассматриваемого строительного производства;
- формирование заданий и работ по выполнению целей;
- разработка структуры службы обеспечения материально-техническими ресурсами и определение ее функций;
- определение факторов и показателей деятельности создаваемой службы;
- разработку и реализацию стратегических тактических и оперативных планов работы службы обеспечения материально-техническими ресурсами, применяя прогрессивные подходы менеджмента;

- обеспечение контроля и мотивации выполнения планов;
- анализ эффективности работы этой службы.

В современных условиях в строительном комплексе распространены следующие формы (методы) обеспечения ресурсами:

- через торгово-сбытовые биржи;
- прямые связи;
- аукционы, конкурсы;
- спонсорство;
- собственное производство и др.

Конкретную форму (метод) обеспечения материально-техническими ресурсами строительная организация выбирает исходя из их особенностей, продолжительности их получения, количества предложений, а также качества, цены и др. факторов. При определении формы обеспечения строительного производства ресурсами следует установить надежность поставщика и уровень конкурентоспособности выпускаемых строительных конструкций, изделий и других материалов. При заключении с поставщиками договоров следует помнить о необходимости отражения в них количественных и качественных показателей, конкретных форм поставок, сроков, санкций и других требований.

МТО является формой распределения средств производства на основе организационных связей и договоров между поставщиками и потребителями непосредственно или через посредника. Оно в значительной мере предопределяет результативность строительного производства, оказывая непосредственное воздействие на использование производственных фондов, ритмичность производства строительного-монтажных работ, себестоимость, производительность труда, продолжительность строительства и другие показатели.

#### **7.4. Логистика в системе материально-технического обеспечения в строительстве**

Логистика – наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведение го-

товой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также о передаче, хранении и обработке соответствующей информации.

При этом основными объектами исследования являются: издержки логистические, информационный поток, логистическая функция, логистическая цепь, логистические операции, материальный поток и др.

По видам потоков логистические системы можно разделить на следующие: материальные, финансовые, информационные потоки и потоки трудовых ресурсов.

Логистические системы материальных потоков опосредуют все движения материальных ресурсов строительных организаций от их закупок до сбыта готовой продукции.

Логистическая система финансовых потоков опосредует все движения финансовых ресурсов, связанных с производством и реализацией строительной продукции.

Логистическая система информационных потоков опосредует процессы как простого, так и расширенного воспроизводства строительной организации.

Логистическая система потоков трудовых ресурсов опосредует все разнообразие их миграции в строительной фирме.

Предметом логистики является комплексное управление всеми материальными и нематериальными потоками в системах.

Логистика охватывает как сферу производства, так и сферу обмена материальных благ. Она нацелена на создание и контроль деятельности единой системы управления производством и маркетингом, финансовыми и экономическими расчетами и обработкой необходимой информации.

Материальный поток в строительстве, начинаясь за ее пределами, завершается моментом использования материальных ресурсов в процессе создания основных средств. В промышленности же материальный поток не завершается созданием готовой продукции в данном производстве, а лишь трансформируется его движение в другое производство в качестве элемента оборотных фондов. Поэтому применение логистики не распространяется на продукт труда.

Имея четко выраженную продуктивную неоднородность в процессе строительного цикла, состав материалов на каждой ста-

дии цикла изменяется. Поэтому для каждого этапа строительного цикла необходимы адекватные ей логистические решения. Если в промышленности отправным моментом для логистического решения является продукт, то в строительстве эта стадия строительного цикла.

Материальный поток в строительстве непрерывно меняет свою пространственную направленность по мере перемещения производства работ с одного объекта на другой или разветвляется в пространстве при одновременном возведении нескольких объектов. Из этого следует, что по одним и тем же материалам производитель работ должен использовать различные логистические решения, что не исключает их совпадение в сходных условиях.

Важной составной частью поиска эффективных решений в области МТО является построение рациональных логистических решений, то есть определение состава и характера деятельности хозяйственных структур, участвующих в движении материального потока. При определенных условиях целесообразно удлинение логистической цепи, включение в нее торговых посредников. В особенности это относится к процессу МТО малого бизнеса в строительстве.

Специфическим для строительства промежуточным звеном логистической цепи являются подразделения производственно-технологической комплектации.

### **7.5. Эффективность функционирования логистических систем в строительном комплексе**

Увеличивающаяся тенденция роста общих затрат по сравнению с ростом доходов, повышение себестоимости строительной продукции, а также уровня конкуренции подтверждают актуальность работы по внедрению логистической системы в строительном комплексе.

Затраты организаций строительного комплекса, включаемые в состав логистических затрат, весьма разнообразны и их можно рассмотреть по следующим группам расходов: на закупку, производство и сбыт продукции.

В условиях рыночной экономики особый интерес представляет изучение и снижение логистических затрат организаций,

определение их места и роли в механизме ценообразования. При этом важным вопросом является поиск путей уменьшения логистических затрат и на этой основе снижения уровня цен на различные услуги, повышения уровня конкурентоспособности и доходности организаций.

Задача менеджера по логистике заключается в анализе затрат и издержек, создаваемых в каждом звене логистической цепи, в поиске путей повышения эффективности деятельности организации. Менеджеру необходимо также оценивать затраты и эффективность деятельности конкурентов и сравнивать их с собственными показателями. Степень эффективности логистической деятельности организаций строительного комплекса определяет уровень его конкурентоспособности.

При анализе и планировании логистических затрат организаций строительного комплекса могут быть использованы следующие основные показатели эффективности функционирования логистических систем:

- абсолютная сумма затрат, используемая при оценке логистических затрат, и их величины по отдельным статьям и элементам затрат;

- уровень логистических затрат по общему объему и отдельным статьям, рассчитанный как отношение суммы логистических затрат к объему продаж в процентах;

- экономичность – достижение определенного результата при наименьших затратах или обеспечение результата при заданном объеме затрат;

- эффективность использования потребленных ресурсов, вычисленная как отношение объема продаж или прибыли отчетного (планового) периода к логистическим затратам за этот же период;

- затратноемкость, характеризующая уровни логистических затрат по функциональным областям.

Логистические затраты выступают как инструмент управления организациями строительного комплекса. Определение состава логистических затрат способствует принятию экономически обоснованных управленческих решений. Уровень рассматриваемых затрат характеризует экономическое положение организации, уровень его конкурентоспособности.

Одним из эффективных средств контроля над общими затратами является полное сосредоточение всех ресурсов на достижение результатов. Причем важен не абсолютный уровень общих затрат, а соотношение между усилиями и полученными результатами. Даже при систематическом направлении усилий и достижений результатов необходим анализ затрат и контроль над ними.

Важнейшим показателем оценки эффективности функционирования логистических систем является прибыль, в которой отражаются результаты всей логистической деятельности.

Логистические затраты являются качественным показателем эффективности функционирования логистической системы. Уровень качества логистического обслуживания напрямую связан с минимизацией потерь при обслуживании заказов потребителей.

## **Глава 8. Инвестиционный процесс в транспортном строительстве**

8.1. Основные понятия об инвестиционной деятельности.  
Субъекты инвестиционной деятельности

8.2. Понятие капитальных вложений и текущих затрат.  
Структура капитальных вложений

8.3. Расчет абсолютной экономической эффективности капитальных вложений

8.4. Показатели сравнительной экономической эффективности капитальных вложений

8.5. Обеспечение сопоставимости вариантов капитальных вложений при сравнении по фактору времени

8.6. Отраслевые особенности дорожного хозяйства в расчетах экономической эффективности капитальных вложений

8.7. Расчет экономической эффективности при оценке вариантов проектных решений

8.8. Пути повышения эффективности использования капитальных вложений

## **8.1. Основные понятия об инвестиционной деятельности. Субъекты инвестиционной деятельности**

Инвестиции – это совокупность всех видов денежных, имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в реализацию различных программ и проектов производственной, коммерческой, социальной, научной, культурной или какой-либо другой сферы с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального или экологического эффекта.

Инвестиционная деятельность – представляет совокупность практических действий физических и юридических лиц по реализации инвестиций.

В качестве объектов инвестиционной деятельности могут выступать вновь создаваемые и реконструируемые основные средства, а также оборотные средства во всех отраслях национальной экономики, ценные бумаги (облигации, акции и др.), научно-техническая продукция, имущественные права, права на интеллектуальную собственность.

Субъектами инвестиционной деятельности выступают генеральный инвестор, субинвесторы, заказчик, исполнитель работ (генеральный подрядчик и субподрядчики), поставщики материально-производственных запасов и оборудования, разработчики проектно-сметной документации, банки, страховые компании, инвестиционные биржи, иностранные юридические и физические лица, государства и международные организации.

Источниками инвестиций могут быть бюджетные и внебюджетные средства. К бюджетным источникам относятся средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов. Из федерального бюджета обычно выделяются средства для реализации общегосударственных крупномасштабных программ и проектов. При использовании бюджетных источников финансирования оценивается бюджетная эффективность проекта, отражающая эффективность проекта с точки зрения соответствующих бюджетов и определяемая на основе расчета поступлений и расходов бюджетных средств.

Внебюджетные источники включают в себя:

- собственные средства хозяйствующих субъектов (прибыль, амортизационные отчисления, суммы, выплачиваемые страховыми компаниями и др.);
- накопления физических лиц;
- привлеченные средства (средства, привлекаемые на финансовом рынке за счет эмиссии акций, финансовые ресурсы, поступающие от концернов, ассоциаций, холдингов, финансово-промышленных групп);
- средства, выделяемые внебюджетными фондами на возмездной и безвозмездной основе;
- средства иностранных инвесторов, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале;
- различные формы заемных средств (кредиты, облигационные займы и др.). Причем кредитные (заемные) средства могут быть осуществлены с учетом принципов платности, срочности, возвратности, обеспеченности.

Заинтересованность как юридических, так и физических лиц во вложении капитала в определенную сферу определяется величиной дохода. Если вкладываемые инвестиции будут приносить более высокий доход по сравнению с вложениями денежных средств в другие сферы, например в коммерческие банки, инвесторы будут вкладывать свои средства в сферу развития производства, капитальное строительство. По мере насыщения капиталом данного сегмента рынка происходит перераспределение инвестиций в другие, более доходные области.

В Российской Федерации инвестиционная деятельность регулируется системой законов и нормативных актов. В качестве таких законов выступают Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, Законы о собственности, недрах, основах земельного и лесного пользования, о предприятиях и предпринимательской деятельности, об акционерах и акционерных обществах, банках, о налогообложении, внешнеэкономической деятельности, таможенном контроле, об арендных отношениях и страховании, об инвестиционной деятельности.

Инвестиции классифицируются по следующим признакам:

1. По объектам вложения капитала делятся на:
  - а. реальные инвестиции;



- б. финансовые инвестиции.
- 2. По характеру участия в инвестиционном процессе инвестиции делятся на:
  - а. прямые инвестиции;
  - б. непрямые инвестиции.
- 3. По периоду инвестирования делятся на:
  - а. краткосрочные инвестиции;
  - б. долгосрочные инвестиции.
- 4. По совмещению выбора инвестиции делятся на:
  - а. альтернативные инвестиции;
  - б. взаимонезависимые инвестиции.
- 5. По уровню риска инвестиции делятся на:
  - а. безрисковые инвестиции;
  - б. низкорисковые инвестиции;
  - в. среднерисковые инвестиции;
  - г. высокорисковые инвестиции (спекулятивные).
- 6. По форме собственности инвестиционного капитала делятся на:
  - а. частные инвестиции;
  - б. государственные инвестиции.
- 7. По региональной принадлежности инвестиции делятся на:
  - а. отечественные инвестиции;
  - б. иностранные инвестиции.
- 8. По направленности действий инвестиции делятся на:
  - а. начальные инвестиции;
  - б. инвестиции на расширение;
  - в. реинвестиции;
  - г. инвестиции на замену основных средств;
  - д. инвестиции на диверсификацию бизнеса и др.

Инвестиционное планирование – подготовка прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы.

При планировании инвестиций важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производствен-

ных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Основными задачами инвестиционного планирования являются:

- определение потребности в инвестиционных ресурсах;
- определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами;
- оценка платы за этот источник;
- подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств;
- разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.

Порядок и сроки приемки выполненных работ, расчетов за них в процессе строительства устанавливаются договором подряда (контрактом).

Расчеты за выполненные СМР могут осуществляться по конструктивным элементам (проценту готовности этих элементов), по отдельным этапам или после завершения всех работ по договору (контракту), в том числе и «под ключ».

## **8.2. Понятие капитальных вложений и текущих затрат. Структура капитальных вложений**

Капитальные вложения – это форма реализации инвестором инвестиций в виде денежных средств в основной капитал, а именно: на новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение новой техники, инструмента, инвентаря, на проектно-изыскательские работы, подготовку эксплуатационных кадров, содержание дирекции строящегося предприятия, технадзор и прочие расходы.

Капитальные вложения группируются по следующим признакам: по источникам финансирования; по социально-производственному назначению; по отраслевому и территориальному признакам; по воспроизводственному и технологическому назначению.

В зависимости от источников финансирования различают бюджетные (централизованные) и внебюджетные (нецентрализованные) капитальные вложения.

*Социально-производственная структура* включает распределение капитальных вложений на создание или поддержание действующих объектов производственного и непромышленного назначения.

*Отраслевая структура* предполагает распределение капитальных вложений по отраслям народного хозяйства (при этом должно обеспечиваться увеличение капитальных вложений в развитие прогрессивных отраслей промышленности).

*Территориальная структура* предполагает распределение капитальных вложений по регионам страны (должно происходить равномерное развитие отдельных регионов страны).

Под *воспроизводственной структурой* понимается распределение капитальных вложений по формам воспроизводства мощностей и основных средств, то есть на: поддержание действующих мощностей, техническое перевооружение производства, реконструкцию существующих предприятий; их расширение; строительство новых объектов.

При этом следует руководствоваться следующими определениями этих понятий.

К новому строительству относится строительство комплекса объектов основного, вспомогательного, подсобного и обслуживающего назначения вновь создаваемых организаций, зданий и сооружений, а также филиалов и отдельных производств, которые после ввода в эксплуатацию будут находиться на самостоятельном балансе, осуществляемое на новых площадках в целях создания новой производственной мощности.

К расширению действующих объектов относится строительство дополнительных производств на территории действующей организации (сооружения) или примыкающей к ней площадках в целях создания дополнительных или новых производственных мощностей.

К реконструкции действующих предприятий относится переустройство существующих цехов и объектов основного, подсобного и обслуживающего назначения, как правило, без расширения имеющихся зданий и сооружений основного назначения,

связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономического уровня на основе достижений НТП и осуществляемое по комплексному проекту на реконструкцию предприятия в целом для увеличения производственных мощностей, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции в основном без увеличения численности работающих при одновременном улучшении условий их труда и охраны окружающей среды.

При реконструкции действующих объектов может осуществляться: расширение отдельных зданий и сооружений основного, подсобного и обслуживающего назначения в случаях, когда новое высокопроизводительное и более совершенное по техническим показателям оборудование не может быть размещено в существующих зданиях; строительство новых и расширение существующих цехов и объектов подсобного и обслуживающего назначения в целях ликвидации диспропорций; строительство новых зданий и сооружений того же назначения взамен ликвидированных на территории действующего предприятия, дальнейшая эксплуатация которых по техническим и экономическим условиям признана нецелесообразной.

При реконструкции должны обеспечиваться: увеличение производственной мощности предприятия; внедрение малоотходной, безотходной технологии и гибких производств; сокращение числа рабочих мест; повышение производительности труда; снижение материалоемкости производства и себестоимости продукции; повышение фондоотдачи и улучшение других технико-экономических показателей действующего предприятия.

К техническому перевооружению действующих предприятий относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов или участков, на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным, а также по совершенствованию общезаводского хозяйства и вспомогательных служб.).

Под *технологической структурой* капитальных вложений понимается выраженное в процентах общего объема капитальных вложений распределение затрат на:

- строительные-монтажные работы (СМР);
- оборудование, инструмент, инвентарь;
- прочие капитальные работы и затраты.

Основными признаками капитальных вложений являются:

1. единовременность – они вкладываются все сразу в какой-то один момент времени (от одного дня до нескольких лет);
2. они используются до момента начала эксплуатации объекта (наличие строительного лага);
3. они возвращаются (амортизируются) в течение всего срока службы объекта.

В отличие от капитальных вложений, текущие (эксплуатационные) расходы:

1. осуществляются во время (в течение) всего срока эксплуатации объекта;
2. возвращаются сразу целиком после реализации (сдачи) объекта;
3. производятся равномерно.

Капитальные вложения могут быть израсходованы с разной степенью эффективности.

Существует два пути развития экономики: экстенсивный – связанный с дополнительным вовлечением в производство материальных и трудовых ресурсов и интенсивный – обусловленный увеличением масштабов производства с помощью более эффективных средств производства, лучшего использования всех производственных ресурсов.

Следует различать социальный и экономический эффекты.

Социальный эффект представляет собой рост уровня образования, культуры, улучшение здравоохранения, увеличение свободного времени и т. д.

Под *экономическим эффектом* понимается абсолютная величина какого-либо результата.

Под эффективностью (экономической или социальной) понимается отношение эффекта к необходимым для его достижения затратам.

Таким образом, экономическая эффективность капитальных вложений – это экономическая категория, предполагающая соизмерение эффекта (результата) и затрат на его достижение. При этом в качестве затрат выступают сами капитальные вложения, а

в качестве результата или эффекта понимается абсолютная величина, или прирост, например, объема производства, прибыли и т. д.

Различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) эффективность капитальных вложений.

### **8.3. Расчет абсолютной экономической эффективности капитальных вложений**

В расчетах абсолютной экономической эффективности определяются общие величины экономического эффекта: чистая продукция, созданная в отрасли, а также прибыль отдельных строительных организаций.

Общая экономическая эффективность инвестиций (капитальных вложений) определяется отношением величины эффекта к величине капитальных вложений (инвестиций) на создание (увеличение) основных производственных фондов или к сумме затрат на создание (увеличение) основных производственных фондов и формирование (пополнение) оборотных средств (или с учетом уменьшения их размера).

Абсолютная экономическая эффективность капитальных вложений характеризуется коэффициентом абсолютной экономической эффективности капитальных вложений, показывающим какая часть затрат возвращается за счет прибыли в течение одного года.

Коэффициент абсолютной экономической эффективности капитальных вложений по строительству в целом определяется отношением годового прироста чистой продукции (в сопоставимых ценах), произведенной в строительстве, к капитальным вложениям, вызвавшим этот прирост:

$$Эк.н.ч. = \frac{\Delta D}{K_0} \quad \text{или} \quad Эк.н.ч. = \frac{\Delta D}{K_0 \pm C_{об}},$$

где  $Эк.н.ч.$  – коэффициент общей (абсолютной) экономической эффективности капитальных вложений по приросту чистой продукции;  $\Delta D$  – прирост чистой продукции (национального дохода)

в сопоставимых ценах (прирост годового объема национального дохода);  $K_0$  – капитальные вложения в основные средства (фонды);  $C_{об}$  – прирост (сокращение) вложений в оборотные средства.

Коэффициент абсолютной экономической эффективности капитальных вложений по подотраслям строительства и отдельным строительным организациям определяется отношением годового прироста чистой прибыли, к капитальным вложениям, вызвавшим этот прирост:

$$Эк.н.н. = \frac{\Delta\Pi}{K_0} \quad \text{или} \quad Эк.н.н. = \frac{\Delta\Pi}{K_0 \pm C_{об}},$$

где  $Эк.н.н.$  – коэффициент общей (абсолютной) экономической эффективности капитальных вложений по приросту прибыли;  $\Delta\Pi$  – прирост прибыли в сопоставимых ценах;  $K_0$  – капитальные вложения в основные средства (фонды);  $C_{об}$  – прирост (сокращение) вложений в оборотные средства.

Коэффициент абсолютной экономической эффективности капитальных вложений по отдельным мероприятиям и технико-экономическим проблемам определяется отношением годового размера чистой прибыли, к капитальным вложениям, связанным с получением этой прибыли:

$$Эк.н. = \frac{Ц - С}{K_0} \quad \text{или} \quad Эк.н. = \frac{Ц - С}{K_0 \pm C_{об}},$$

где  $Эк.н.$  – коэффициент общей (абсолютной) экономической эффективности капитальных вложений по прибыли;  $Ц$  – сметная стоимость (цена) строительно-монтажных работ;  $С$  – себестоимость строительно-монтажных работ.

Если нельзя определить влияние данного мероприятия на сметную стоимость строительной продукции, а также на прибыль, то Коэффициент абсолютной экономической эффективности капитальных вложений рассчитывается как отношение разности себестоимости до и после осуществления мероприятия к соответствующим вложениям средств:

$$\text{Эк.с.} = \frac{C_1 - C_2}{K_0} \quad \text{или} \quad \text{Эк.с.} = \frac{C_1 - C_2}{K_0 \pm C_{об}},$$

где  $\text{Эк.с.}$  – коэффициент общей (абсолютной) экономической эффективности капитальных вложений по снижению себестоимости;  $C_1$  и  $C_2$  – себестоимость строительного-монтажных работ до и после внедрения мероприятия.

**Справочно.** Чистая продукция – стоимость строительной продукции без учета материальных затрат.

В расчетах абсолютной экономической эффективности капитальных вложений определяются также сроки окупаемости капитальных вложений на основе соотношения объема капитальных вложений и прибыли.

Под *сроком окупаемости* капитальных вложений ( $T$ ) имеется время (в годах), в течение которого построенный или реконструируемый объект обеспечит накопление прибыли в размерах, равных осуществленным капитальным вложениям

$$T = \frac{1}{\text{Э}} \quad \text{или} \quad T_{к.н.п.} = \frac{K_0}{\Delta\Pi} \quad \text{или} \quad T_{к.н.} = \frac{K_0}{Ц - С} \quad \text{или} \quad T_{к.с.} = \frac{K_0}{C_1 - C_2},$$

где  $T_{к.н.п.}$  – срок окупаемости капитальных вложений по приросту прибыли;  $T_{к.н.}$  – срок окупаемости капитальных вложений по прибыли;  $T_{к.с.}$  – срок окупаемости капитальных вложений по снижению себестоимости строительного-монтажных работ.

Капитальные вложения считаются эффективными, если рассчитанный коэффициент абсолютной экономической эффективности оказывается равным или выше нормативного значения. Нормативный коэффициент абсолютной экономической эффективности капитальных вложений принимается равным  $E_n = 0,14$ . Если  $\text{Э} \geq E_n$ , то использование капитальных вложений эффективно. Сравнение может быть осуществлено по сроку окупаемости. Если  $T_p \leq T_n$ , то использование капитальных вложений эффективно. При этом  $T_n = \frac{1}{E_n}$ .

При определении общей экономической эффективности капитальных вложений следует производить комплексный анализ



факторов, влияющих на изменение показателей эффективности. К числу таких факторов относятся:

1. трудоемкость строительно-монтажных работ, которая измеряется количеством рабочего времени, затраченного на единицу строительной продукции, или соответственно обратная величина – выработка;
2. материалоемкость строительства, измеряемая долей затрат на материалы, конструкции и детали в сметной стоимости строительно-монтажных работ;
3. фондоотдача, измеряемая отношением объема строительно-монтажных работ к среднегодовой стоимости основных производственных фондов;
4. продолжительность строительства;
5. зарплатоемкость, характеризуемая долей затрат на оплату труда работников в сметной стоимости строительно-монтажных работ.

#### **8.4. Показатели сравнительной экономической эффективности капитальных вложений**

Расчеты показателей сравнительной экономической эффективности капитальных вложений производятся при выборе лучшего варианта решения хозяйственной или технической задачи, строительстве новых или реконструкции действующих предприятий, выборе взаимозаменяемых строительных материалов, конструкций и техники.

Сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений позволяет определить, какой из рассматриваемых вариантов выгоднее использовать в тех или иных условиях.

Выбор эффективного варианта основан на сопоставлении единовременных и текущих затрат, то есть рассчитываются приведенные затраты.

Предположим, имеются два варианта строительства объекта.

1 вариант:  $C_1$  – себестоимость (текущие затраты) по 1-му варианту;  $K_1$  – капитальные вложения (единовременные затраты) по 1-му варианту.

2 вариант:  $C_2$  – текущие затраты по 2-му варианту;  $K_2$  – капитальные вложения по 2-му варианту.

Может быть несколько случаев соотношения этих величин.

1. Если  $C_1 < C_2$  и  $K_1 < K_2$ . В этом случае эффективнее 1-й вариант.
2. Если  $C_1 = C_2$  и  $K_1 < K_2$ ;  $C_1 < C_2$  и  $K_1 = K_2$ . В этом случае эффективнее 1-й вариант.

Но такие ситуации на практике встречаются редко.

3.  $C_1 < C_2$  и  $K_1 > K_2$ .

Самый распространенный случай, когда снижение издержек производства (себестоимости продукции) связано с созданием новых средств труда, поэтому вариант с более низкой себестоимостью требует больших капитальных вложений.

В данном случае сравниваемые варианты капитальных вложений сопоставляются по показателям сравнительной экономической эффективности и сроку окупаемости дополнительных капитальных вложений.

Выбор одного лучшего из двух предложенных вариантов решения хозяйственной задачи может быть произведен с использованием следующей формулы

$$E = \frac{C_2 - C_1}{K_1 - K_2} \quad \text{и} \quad T = \frac{K_1 - K_2}{C_2 - C_1},$$

где  $E$  – коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений;  $T$  – срок окупаемости дополнительных капитальных вложений;  $C_1, C_2$  – себестоимость готовой продукции по сравниваемым вариантам, р.;  $K_1, K_2$  – капитальные вложения по сравниваемым вариантам, р.

Полученные значения сравниваются с нормативными показателями  $E_n = 0,12$  и  $T_n = 8,33$ . При сравнении реконструируемых объектов (с твердым покрытием)  $E_n = 0,14$ .

Если  $E > E_n$  и  $T < T_n$ , то лучшим считается вариант с большей величиной капитальных вложений, то есть более капиталоемкий вариант.

Такой метод удобен для сравнения двух вариантов.

При наличии более двух вариантов осуществления капитальных вложений, выбор эффективного варианта производится по минимуму приведенных затрат.

Справочно. Формула приведенных затрат вытекает из выражения:  $E_n \cdot (K_1 - K_2) = C_2 - C_1$ .

Поскольку целесообразными признаются варианты, имеющие показатели эффективности в пределах нормативных, запишем  $E_n = E$ , отсюда  $E_n \cdot K_1 + C_1 = E_n \cdot K_2 + C_2$ .

Поскольку лучшим является вариант, у которого суммарные затраты ниже, чем у других вариантов, можно записать:  $ПЗ_i = E_n \cdot K_i + C_i \rightarrow \min$ ,  $ПЗ_i = K_i + T_n \cdot C_i \rightarrow \min$ . Полученное выражение называют приведенными затратами.

Приведенные затраты представляют собой сумму единовременных затрат (капитальных вложений) и текущих затрат, имеющих разную размерность, но с помощью нормативных показателей приведенных к единой размерности.

Приведенные затраты определяются по формулам

$$ПЗ_i = E_n \cdot K_i + C_i \rightarrow \min, \quad ПЗ_i = K_i + T_n \cdot C_i \rightarrow \min,$$

где  $ПЗ_i$  – приведенные затраты по  $i$ -му варианту, р.;  $E_n$  – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений;  $T_n$  – нормативный срок окупаемости капитальных вложений;  $C_i$  – себестоимость готовой продукции по  $i$ -му варианту, р.;  $K_i$  – капитальные вложения по  $i$ -му варианту.

Варианты, имеющие большую величину приведенных затрат, считаются экономически менее эффективными и они отбрасываются. При сравнении используется «цепной метод», то есть сначала сравнивают любую пару вариантов и выбирают эффективный из них, затем этот вариант сравнивают с любым другим вариантом и вновь отбирают более эффективный и т. д.

Лучшим считается вариант, имеющий наименьшие приведенные затраты. Но окончательный вывод при выборе эффективного варианта для конкретного производства можно сделать только после анализа таких частных показателей эффективности, как материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость, фондоотдача и др.

При определении сравнительной экономической эффективности капитальных вложений должна быть соблюдена сопоставимость сравниваемых вариантов:

- по размерам годового выпуска производимой продукции;
- по времени затрат и получения эффекта;
- по ценам, принятым для выражения затрат и эффекта;
- по составу затрат, входящих в объем капитальных вложений;
- по качественным параметрам;
- по социальным факторам производства и использования продукции, включая влияние на окружающую среду.

Так, в случае, если объемы производства по сравниваемым вариантам различны, то показатели единовременных и текущих затрат пересчитываются по всем вариантам на какой-либо один объем или на одну единицу продукции. В результате получают удельные значения этих показателей.

$$K_{уд} = \frac{K}{O}, \quad C_{уд} = \frac{C}{O}, \quad ПЗ_i^{уд} = E_n * K_i^{уд} + C_i^{уд}.$$

При определении экономической эффективности реконструкции действующего объекта необходимо ее показатели сопоставить с показателями нового строительства.

С помощью реконструкции можно в более короткие сроки и при меньших затратах по сравнению с созданием аналогичных мощностей путем нового строительства и расширения производства увеличить производственные мощности и повысить технико-экономические показатели производства.

В основе методики расчета лежит формула эффективности дополнительных капитальных вложений в реконструкцию и принцип сопоставимости вариантов.

В этом случае решается задача: что эффективнее – реконструировать действующий или построить новый объект, имеющий мощность, равную приросту мощности, достигнутому в результате реконструкции.

Расчет эффективности капитальных вложений в реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий (объектов) производится по формуле

$$E = \frac{O_1 \cdot C_1 - (O_0 \cdot C_0 + O_2 \cdot C_2)}{K_2 - K_1},$$

где  $E$  – коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений в реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий (объектов);  $O_1$  – годовой объем продукции на действующем предприятии после проведения его реконструкции (натуральные единицы);  $C_1$  – себестоимость единицы продукции на действующем предприятии после проведения его реконструкции, р.;  $K_1$  – капитальные вложения на реконструкцию и техническое перевооружение предприятия, р.;  $O_0$  – годовой объем продукции на действующем предприятии до проведения его реконструкции (натуральные единицы);  $C_0$  – себестоимость единицы продукции на действующем предприятии до проведения его реконструкции, р.;  $O_2$  – годовой объем продукции на новом предприятии (натуральные единицы);  $C_2$  – себестоимость единицы продукции на новом предприятии, р.;  $K_2$  – капитальные вложения в строительство нового предприятия, р.

Реконструкция эффективна, если  $O_1 \cdot C_1 < (O_0 \cdot C_0 + O_2 \cdot C_2)$ , а  $K_2 > K_1$ . В тех случаях, когда  $O_1 \cdot C_1 > (O_0 \cdot C_0 + O_2 \cdot C_2)$ , реконструкция будет эффективнее, если  $E \leq E_n$ .

### **8.5. Обеспечение сопоставимости вариантов капитальных вложений при сравнении по фактору времени**

Рассмотренный расчет приведенных затрат позволяет выбрать из числа сравниваемых вариантов лучший, при условии, что капитальные вложения осуществляются по всем вариантам в одно и то же время, а себестоимость годового объема производства продукции ежегодно остается по каждому варианту неизменной величиной. Такие условия не всегда могут быть достигнуты.

Сравниваемые варианты могут:

1. Строиться очередями. Например, строится дорога, рассчитанная на пропуск в первые годы движения с небольшой ин-

тенсивностью, затем перестраивается применительно к возросшему грузообороту.

2. Иметь различные сроки строительства.

3. Иметь разное распределение капитальных вложений по годам строительства.

Рассмотрим проявления фактора времени, учитывая отдаленность во времени затрат, то есть каждый рубль капитальных вложений, истраченный сегодня, неравноценен рублю, сбереженному сегодня и израсходованному через несколько лет.

В настоящее время при приведении в сопоставимый вид разновременных затрат применяется метод «сложных процентов», сущность которого может быть проиллюстрирована следующими рассуждениями (пример со сбербанком).

При сравнении вариантов использования капитальных вложений, если они различаются по продолжительности строительства, распределением по периодам строительства или возможностью их осуществления очередями без ущерба для выполнения производственных заданий, производится расчет влияния разновременности капитальных вложений на их эффективность.

Необходимо рассматривать проявление фактора времени, учитывая отдаленность во времени затрат, то есть каждый рубль капитальных вложений, истраченный сегодня, неравноценен рублю, сбереженному сегодня и израсходованному через несколько лет.

Если по сравниваемым вариантам капитальные вложения осуществляются в разные сроки, то сравнение вариантов следует производить приведением затрат более поздних лет к базисному году (к начальному году строительства) с помощью коэффициента приведения разновременных затрат.

Приведение доходов будущих лет к моменту осуществления капитальных вложений называется *дисконтированием*. Девиз дисконтирования: – «рубль, заработанный сегодня, дороже рубля, заработанного завтра».

Сравнение вариантов осуществляют приведением затрат более поздних лет к базисному году (к начальному году строительства) с помощью коэффициента приведения разновременных затрат по формуле

$$K_{np} = \sum_{t=1}^T K_t * \frac{1}{(1 + E_{н.п.})^t} ,$$

где  $K_{np}$  – капитальные вложения, приведенные к базисному году, р.;  $K_t$  – капитальные вложения в  $t$ -м году строительства, р.;  $t$  – год строительства объекта;  $T$  – общий срок строительства;  $B = \frac{1}{(1 + E_{н.п.})^t}$  – коэффициент приведения разновременных затрат, затрат будущих лет к началу базисного года;  $E_{н.п.}$  – норматив приведения разновременных затрат. Согласно «Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений»  $E_{н.п.} = 0,08$ . Базовый (начальный) год не учитывается, если  $t=0$ , тогда  $B = 1$ .

Вывод формулы.

Пусть  $K$  единиц затрат можно произвести по каким-то соображениям не сегодня, а через  $t$  лет. Если эти средства будут сбережены на строительстве дороги, то они могут быть вложены в другой объект и принесут за год эффект равный как минимум  $E_{н.п.} \cdot K$ . Следовательно, по истечении первого года общая сумма экономии составит  $K + E_{н.п.} \cdot K$  или  $K(1 + E_{н.п.})$ , где  $E_{н.п.}$  – норма чистого дохода в год на 1 рубль капитальных вложений.

По истечении второго года размер первоначальной экономии увеличится до:  $K(1 + E_{н.п.}) + K(1 + E_{н.п.}) \cdot E_{н.п.} = K(1 + E_{н.п.})^2$ .

Аналогично экономия, достигнутая сегодня в размере  $K$  единиц, через  $t$  лет возрастет до величины  $K(1 + E_{н.п.})^t$ . Следовательно, для приведения суммы затрат  $t$ -го года к начальному году строительства ее нужно разделить на  $(1 + E_{н.п.})^t$  или умножить на коэффициент  $B = \frac{1}{(1 + E_{н.п.})^t}$ . Величину  $B$  называют коэффициентом приведения разновременных затрат. При  $t=0$ ,  $B = 1$ . То есть расходы, произведенные в данный момент должны учитываться по их номинальной величине. Если расходы будут произведены через  $t$  лет, значение их должно быть уменьшено в  $B$  раз.

Таким образом, приведенная сумма затрат к начальному году строительства равна:  $K_{np} = \sum_{t=1}^T K_t * \frac{1}{(1 + E_{н.п.})^t}$ .

Величина коэффициентов приведения по годам приведена в табл. 3.

Таблица 3

Коэффициенты для приведения затрат будущих лет к базовому году

t	$\frac{1}{(1+E_{н.п.})^t}$	t	$\frac{1}{(1+E_{н.п.})^t}$	t	$\frac{1}{(1+E_{н.п.})^t}$
1	0,926	11	0,429	21	0,199
2	0,858	12	0,397	22	0,184
3	0,794	13	0,368	23	0,170
4	0,735	14	0,340	24	0,158
5	0,681	15	0,315	25	0,146
6	0,630	16	0,292	26	0,135
7	0,583	17	0,270	27	0,125
8	0,540	18	0,250	28	0,116
9	0,500	19	0,232	29	0,107
10	0,463	20	0,215	30	0,099

**Пример:**

Предложено два варианта строительства автодороги.

1 вариант – строительство дороги с проезжей частью 14 метров осуществляется в одну очередь. Продолжительность строительства 1 год. Капитальные вложения на строительство автодороги составляют 2 000 млн р.

2 вариант – строительство ведется в две очереди. Капитальные вложения первой очереди 1 500 млн р. и второй очереди через семь лет с капитальными вложениями 700 млн р. Продолжительность строительства каждой очереди по одному году.

Выбрать наиболее эффективный вариант строительства автодороги.

Решение.

Чтобы правильно решить задачу выбора эффективного варианта, необходимо обеспечить сопоставимость разновременных капитальных вложений, то есть привести к сопоставимому виду 700 млн р., которые будут вложены через семь лет.

По первому варианту  $K_{np}^1 = 2\,000$  млн р.



По второму варианту затраты второй очереди строительства приводим в сопоставимый вид с затратами текущего момента, путем умножения их на коэффициент приведения  $B$ , где  $B = \frac{1}{(1 + E_{н.п.})^7} = 0,583$ . Следовательно, приведенные капитальные вложения второго варианта можно представить:

$$K_{np}^2 = 1\,500 + 700 * 0,583 = 1\,900 \text{ млн р.}$$

Значит более эффективным будет второй вариант, несмотря на то, что изначально его затраты были больше, а именно 2 200 млн р. (1 500+700).

Рассмотрим случаи, когда сравниваемые варианты имеют различные сроки строительства и различное распределение капитальных вложений по годам строительства.

Отметим, что приведение вариантов в сопоставимый вид с учетом отдаленности во времени затрат основывается на тех же предположениях, что и рассмотренный ранее случай 1.

Капитальные вложения начинают приносить пользу народному хозяйству только после превращения в действующие производственные фонды, то есть после завершения процесса строительства. При возведении объекта в течение нескольких лет капитальные вложения являются «замороженными» до сдачи объекта в эксплуатацию (строительный лаг). Поэтому для народного хозяйства небезразлично (важно) в течении какого времени капитальные вложения находились в состоянии незавершенного производства и как они распределялись по годам строительства.

Сравнение вариантов, имеющих различные сроки строительства и распределения капитальных вложений по годам строительства, производится путем сопоставления суммарных затрат, приведенных к последнему году строительства, или к началу эксплуатации.

Приведение капитальных вложений к концу строительства осуществляется делением капитальных вложений каждого года на коэффициент приведения, то есть умножением на  $(1 + E_{н.п.})$ .

Приведение капитальных вложений к концу строительства (началу эксплуатации) производится по формуле

$$K_{np}^* = \sum_1^T K_t * (1 + E_{н.п.})^{T-t} ,$$

где  $K_{np}^*$  – капитальные вложения, приведенные к году, начала эксплуатации объекта, р.;  $t$  – год строительства объекта;  $T$  – срок строительства объекта в целом;  $T-t$  – срок «замораживания» капитальных вложений в строительстве.

### **Пример:**

Имеются два варианта строительства автодороги. Срок строительства 4 года и капитальные вложения составляют 8 000 млн р. По первому варианту капитальные вложения распределяются равномерно по 2 000 млн р. По второму варианту по годам: 1 год – 1 000 млн р., 2 год – 1 000 млн р., 3 год – 2 000 млн р., 4 год – 4 000 млн р.

Выбрать экономически эффективный вариант строительства автодороги.

**Решение.**

$$K_{np}^1 = 2\,000 \times (1+0,08)^{4-1} + 2\,000 \times (1+0,08)^{4-2} + 2\,000 \times (1+0,08)^{4-3} + 2\,000 \times (1+0,08)^{4-4} = 2\,520 + 2\,330 + 2\,160 + 2\,000 = 9\,010 \text{ млн р.}$$

$$K_{np}^2 = 1\,000 \times (1+0,08)^{4-1} + 1\,000 \times (1+0,08)^{4-2} + 2\,000 \times (1+0,08)^{4-3} + 4\,000 \times (1+0,08)^{4-4} = 1\,260 + 1\,160 + 2\,160 + 4\,000 = 8\,580 \text{ млн р.}$$

Выбираем второй вариант, так как он имеет минимальные приведенные капитальные вложения.

Этот пример может свидетельствовать о необходимости рационального распределения капитальных вложений по годам строительства, с тем, чтобы основная часть капитальных вложений расходовалась в период, непосредственно предшествующий вводу в действие объектов.

Этот рассмотренный порядок расчета экономической эффективности капитальных вложений, общий для всех отраслей изложен в «Методике определения экономической эффективности капитальных вложений». Чтобы учесть особенности расчетов эффективности капитальных вложений по отраслям и подотрас-

лям народного хозяйства, на основе данной методики разработаны отраслевые методики и инструкции по определению эффективности капитальных вложений.

### **8.6. Отраслевые особенности дорожного хозяйства в расчетах экономической эффективности капитальных вложений**

Особенности дорожного хозяйства как отрасли транспорта, специфика его производственной деятельности требует особого подхода к оценке его эффективности. Эта особенность проявляется в следующем.

1. Экономический эффект от развития автомобильных дорог имеет многосторонний характер ввиду широкого круга отраслей народного хозяйства, организаций и групп населения, получающих выгоды и преимущества в результате улучшения дорожной сети или ее отдельных звеньев.

2. Важным последствием улучшения дорог является так называемый «косвенный эффект», который выражается в создании условий для увеличения производства или более рационального использования материальных ценностей (доставка сельскохозяйственной продукции по хорошей и плохой дороге).

3. Автомобильные дороги – важная составляющая часть не только производственной, но и социальной инфраструктуры общества. Поэтому целесообразность развития дорог должна оцениваться с учетом не только экономических, но и социальных последствий. Следовательно, при расчете экономической эффективности капитальных вложений необходимо учитывать непосредственный эффект в социальной сфере.

В городском дорожном хозяйстве разработаны специфические математические модели определения экономической эффективности капитальных вложений.

На городских магистралях объем пассажирских перевозок и грузооборот непрерывно увеличиваются. Потребность в осуществлении дополнительных капитальных вложений возникает вследствие роста интенсивности движения. В случае, когда технические параметры городской дороги начинают препятствовать этому росту, появляется необходимость в работах по реконструк-

ции дороги в соответствии с требованиями дальнейшего увеличения размеров интенсивности движения транспорта.

Определение экономической эффективности капитальных вложений в городское хозяйство имеет специфические особенности вследствие непрерывного увеличения интенсивности движения транспорта на магистралях, из-за чего характер и размер эксплуатационных дорожно-транспортных расходов меняется. Поэтому эффективность (срок окупаемости) капитальных вложений будет различна в зависимости от того, на какой год эксплуатации определяются показатели годовых дорожно-транспортных и эксплуатационных расходов.

При сопоставлении различных вариантов строительства дорог и оценки эффективности капитальных вложений важным показателем являются годовые дорожно-транспортные расходы, связанные с перевозкой пассажиров и грузов по проектируемой городской дороге. Экономическая эффективность капитальных вложений в городском дорожном строительстве определяется по суммарным приведенным затратам каждого из рассматриваемых вариантов за ряд лет. Это позволяет полнее учесть изменение по годам дорожно-транспортных расходов вследствие роста объемов перевозок и интенсивности движения, а также увеличения дорожно-эксплуатационных расходов в результате износа конструктивных элементов городской дороги.

### **8.7. Расчет экономической эффективности капитальных вложений при оценке вариантов проектных решений**

Расчет экономической эффективности капитальных вложений осуществляется при сравнении вариантов трассы автомобильной дороги (мостового перехода), при обосновании ширины и числа полос движения, при выборе конструкции дорожной одежды и т. д.

В общих случаях сравнение вариантов необходимо выполнять в следующей последовательности.

1. Назначают варианты проектных решений.
2. Определяют для всех вариантов границы, в пределах которых производится сравнение.

3. Устанавливают технические параметры каждого варианта, влияющие на размер единовременных и текущих затрат (протяженность участка, средние технические скорости различных автомобилей с учетом категории дороги и типа дорожного покрытия).

4. Рассчитываются показатели единовременных и текущих затрат по вариантам. Показатели, равные по вариантам не рассчитываются.

5. Определяют суммарные приведенные затраты по вариантам. Вариант с минимальными приведенными затратами принимается за основу.

Приведенные затраты определяются по формуле

$$ПЗ_i = E_n \cdot K_i + C_i \rightarrow \min$$

Однако в состав единовременных и текущих затрат могут включаться большое количество показателей.

Сравнение вариантов проектных решений в дорожном строительстве осуществляется на основе суммарных приведенных затрат, которые рассчитываются по следующей формуле

$$ПЗ = \frac{E_n}{E_{н.п.}} \cdot K_{нр} + \sum_{t=1}^{t_c} \frac{C_t}{(1 + E_{н.п.})^t},$$

где  $ПЗ$  – суммарные приведенные затраты за весь период сравнения;  $K_{нр}$  – приведенные к одному моменту времени единовременные затраты;  $C_t$  – текущие затраты в год  $t$ ;  $E_n$  – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений, равный 0,12;  $E_{н.п.}$  – нормативный коэффициент для приведения разновременных затрат, равный 0,08;  $t_c$  – срок сравнения вариантов;  $t$  – период времени в годах от года, когда осуществляются затраты, до года приведения.

Срок сравнения принимается для всех вариантов одинаковым и равным сроку службы наиболее долговечного варианта.

Наилучшим признается вариант, обеспечивающий минимум суммарных приведенных затрат.

Единовременные и текущие затраты приводятся к одному моменту времени с помощью коэффициента приведения

$$B = \frac{1}{(1 + E_{н.н.})^t}$$

Общая величина приведенных единовременных затрат по вариантам определяется по формуле

$$K_{np} = K_o + \frac{K_{рек}}{(1 + E_{н.н.})^{t_{рек}}} + \sum_1^n \frac{K_{кр}}{(1 + E_{н.н.})^{t_{кр}}} + K_a^o + \sum_1^{t_c} \frac{\Delta K_t^a}{(1 + E_{н.н.})^t},$$

где  $K_{np}$  – общая величина приведенных единовременных затрат;  $K_o$  – капитальные вложения, осуществляемые в период строительства объекта (сметная стоимость строительства дорожной одежды);  $K_{рек}$  – капитальные вложения, необходимые для осуществления в плановом порядке работ по его реконструкции, расширению, техническому перевооружению;  $K_{кр}$  – затраты на капитальный ремонт дорожной одежды, определяемые на основе расчетных показателей затрат и межремонтных сроков службы;  $K_a^o$  – величина капитальных вложений в автомобильный транспорт, соответствующий объему перевозок на начало эксплуатации объекта, определяется по формуле

$$K_a^o = 365 \cdot L \cdot \sum_j (N_{ij} \cdot A_j)$$

где  $L$  – протяженность трассы, км;  $N_{ij}$  – среднегодовая суточная интенсивность движения на  $i$ -том элементе транспортной сети автомобилями модели  $j$ , авт/сут;  $A_j$  – удельные капитальные вложения в автотранспорт на один списочный автомобиль модели  $j$ .  $\Delta K_t^a$  – дополнительные ежегодные капитальные вложения в автомобильный транспорт, соответствующие ежегодному увеличению объемов перевозок грузов и пассажиров. Зависит от прирос-

та интенсивности движения;  $t_{рек}$  – год осуществления реконструкции дорожной одежды;  $t_{кр}$  – год осуществления капитального ремонта дорожной одежды;  $n$  – количество капитальных ремонтов.

Общая величина текущих затрат за весь период срока сравнения определяется по формуле

$$\sum_{1}^{t_c} \frac{C_{ti}}{(1+E_{н.п.})^t} = \sum_n \frac{C_{тек_i}}{(1+E_{н.п.})^{t_{кр}}} + \sum_1 \frac{C_{сод_i}}{(1+E_{н.п.})^t} + \sum_1 \frac{C_{тр_i}}{(1+E_{н.п.})^t} + \sum_1 \frac{C_{вр_i}}{(1+E_{н.п.})^t} + \sum_1 \frac{C_{дтп_i}}{(1+E_{н.п.})^t}$$

где  $C_{тек_i}$  – затраты на текущие ремонты дороги, отнесенные к одному году межремонтного срока службы;  $C_{сод_i}$  – ежегодные затраты на ремонт и содержание дороги;  $C_{тр_i}$  – ежегодные транспортные расходы на перевозку грузов автомобилями, рассчитываемые по формуле

$$C_{тр_i} = 365 \cdot L \cdot \sum_j (N_{ji} \cdot S_{ji}),$$

где  $L$  – протяженность трассы, км;  $N_j$  – среднегодовая суточная интенсивность движения автомобилей типа  $j$  с учетом ежегодного прироста, авт/сут;  $S_j$  – расчетная себестоимость пробега автомобилей типа  $j$  на 1 км в конкретных дорожных условиях зависит от технической скорости автомобилей, тарифных ставок водителей и др. Расчетная себестоимость пробега автомобилей определяется по формуле

$$S_{ji} = S_{пер_j} \cdot K_q + \frac{S_{пост_j} + d_j}{V_j},$$

где  $S_{пер_j}$  – переменные затраты для автомобиля типа  $j$  на 1 маш.-км;  $S_{пост_j}$  – постоянные затраты для автомобиля типа  $j$  на 1 маш.-

км;  $d_j$  – часовая заработная плата с начислениями водителя автомобиля типа  $j$ ;  $K_q$  – коэффициент влияния дорожных условий на размер переменных затрат;  $V_j$  – средняя техническая скорость автомобиля типа  $j$ ;

$C_{вр_i}$  – народнохозяйственные потери, связанные с затратами времени пассажиров в пути. Зависят от стоимости одного пассажиро-часа, интенсивности движения, средней технической скорости движения, среднего количества пассажиров в автомобиле. Народнохозяйственные потери рассчитываются по формуле

$$C_{вр_i} = 365 \cdot C_{нас} \cdot \left( Nt_l \cdot \frac{L}{V_l} \cdot R_l + Nt_a \cdot \frac{L}{V_a} \cdot R_a \right),$$

где  $C_{нас}$  – стоимость одного пассажиро-часа;  $Nt_l$  и  $Nt_a$  – интенсивность движения легковых автомобилей и автобусов, авт/сут;  $V_l$  и  $V_a$  – средние технические скорости движения легковых автомобилей и автобусов, км/ч;  $R_l$  и  $R_a$  – среднее количество пассажиров в легковых автомобилях и в автобусах;

$C_{дтп_i}$  – народнохозяйственные потери от дорожно-транспортных происшествий. Зависят от средней величины потерь от ДТП, интенсивности движения и количества ДТП на 1 млн руб. (Определяются на основе Инструкции по учету потерь народного хозяйства от ДТП при проектировании и реконструкции автодорог ВСН 3-81 Минавтодор РСФСР).

Методика расчета сравнительной экономической эффективности капитальных вложений приведена в указаниях по определению экономической эффективности капитальных вложений в строительство и реконструкцию автомобильных дорог ВСН 21-83 Минавтодора РСФСР.

## **8.8. Пути повышения эффективности использования капитальных вложений**

Проблема повышения экономической эффективности капитальных вложений решается на всех стадиях строительства (табл. 4):



- в процессе планирования капитальных вложений;
- при проектировании;
- в ходе производства работ;
- при изготовлении оборудования, строительных материалов и конструкций.

Таблица 4

Основные мероприятия по повышению экономической эффективности капитальных вложений			
Планирование	Проектирование	Строительное производство	Промышленность по производству оборудования, строительных материалов и конструкций
1. сокращение незавершенного строительства	1. эффективное размещение объекта строительства	1. внедрение новых материалов	1. Снижение оптовых цен на материалы
2. сокращение нормативной продолжительности строительства			
3. сокращение сроков освоения действующих объектов	2. применение новых материалов и конструкций	2. повышение качества строительной продукции	2. обеспечение строительства средствами малой механизации
4. привлечение средств населения для строительства		3. применение передовой техники	3. обеспечение машинами большей единичной мощности
5. целесообразное распределение КВ по годам строительства		4. экономия материалов	

## **Глава 9. Учет и отчетность в строительстве**

- 9.1. Характеристика бухгалтерского учета
- 9.2. Предмет бухгалтерского учета
- 9.3. Метод бухгалтерского учета
- 9.4. Документирование хозяйственных операций
- 9.5. Бухгалтерские счета
- 9.6. Характеристика способа двойной записи
- 9.7. Бухгалтерская отчетность
- 9.8. Инвентаризация имущества и обязательств
- 9.9. Полномочия и ответственность главного бухгалтера
- 9.10. Учетная политика строительных организаций
- 9.11. Особенности организации бухгалтерского учета в строительстве

### **9.1. Характеристика бухгалтерского учета**

В настоящее время законодательство РФ о бухгалтерском учете состоит из:

- Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н в ред. от 08.11.2010);
- Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н в ред. от 08.11.2010);
- Положения о документах и документообороте в бухгалтерском учете (утв. Минфином СССР 29.07.1983 № 105);
- Положений по бухгалтерскому учету.

Основным нормативным документом по бухгалтерскому учету является Федеральный закон «О бухгалтерском учете». Согласно данному закону, все хозяйствующие субъекты независимо от организационно-правового статуса и формы собственности обязаны осуществлять бухгалтерский учет и представлять бухгалтерскую отчетность в установленном объеме учредителям,

участникам организации или собственникам имущества, а также соответствующим государственным органам.

Все хозяйствующие субъекты ведут учет имущества и хозяйственных операций. Хозяйственный учет представляет собой количественное отражение и качественную характеристику происходящих экономических процессов в целях эффективного управления организацией.

В зависимости от характера данных, методов их получения и способов группировки хозяйственный учет принято подразделять на: *оперативный, статистический, налоговый и бухгалтерский*.

*Оперативный учет* предназначен для быстрого и оперативного отражения совершаемых хозяйственных процессов непосредственно в ходе их осуществления, прерывен во времени, характеризуется краткостью и быстротой получения учетных данных. Ведется без применения какой-либо системы, данные сообщаются устно и (как правило, не документируются) служат для повседневного текущего руководства и управления предприятием: например, наличие материальных запасов, объем выполненных работ за смену, количество реализованной продукции за день.

*Статистический учет* связан с отражением массовых социально-экономических явлений в производственной и непроизводственной сферах, отраслях, экономике в целом.

*Налоговый учет* – это система учета хозяйственных операций, предназначенная для получения данных, необходимых при расчете налогов и сборов.

*Бухгалтерский учет* представляет собой систему сбора, наблюдения, измерения, получения и отражения информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия в стоимостном выражении (в рублях, иностранной валюте). Бухгалтерский учет основан на сплошном, взаимосвязанном и непрерывном во времени отражении хозяйственных операций строительного предприятия. Под хозяйственной операцией понимается каждый свершившийся факт финансово-хозяйственной деятельности предприятия, оформленный соответствующим документом, имеющим необходимые реквизиты учета (наименование товара, работ, услуг; дата операции; наименование сторон, совершивших

данную хозяйственную операцию; учетные измерители: натуральные, трудовые, денежные).

Целью бухгалтерского учета является формирование объективной и достоверной информации о деятельности организации в целом.

Предметом бухгалтерского учета является хозяйственная деятельность организации.

Объектами бухгалтерского учета являются имущество и обязательства хозяйствующего субъекта.

Существует три вида учетных измерителей: *денежные* (стоимостные), *натуральные*, *трудовые*.

В бухгалтерском учете используются следующие понятия:

- *синтетический учет* – учет обобщенных данных бухгалтерского учета о видах имущества, обязательств и хозяйственных операций по определенным экономическим признакам;

- *аналитический учет* – учет детальной информации об имуществе, обязательствах и о хозяйственных операциях внутри каждого синтетического счета;

- *план счетов бухгалтерского учета* – систематизированный перечень счетов бухгалтерского учета;

- *бухгалтерская отчетность* – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Основные задачи бухгалтерского учета:

1. Формирование полной и достоверной информации о деятельности хозяйствующего субъекта, его имущественном положении для внутренних и внешних пользователей – собственников, кредиторов, инвесторов, руководителей.

2. Обеспечение необходимой информацией для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразностью или эффективностью, наличием и движением имущества и обязательств, а также за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами и сметами.

3. Предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов,

обеспечивающих финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Бухгалтерский учет должен обеспечивать объективность при получении учетных данных, полноту, простоту, оперативность и экономичность учета, сопоставимость планируемых (прогнозных), нормативных и учетных показателей.

*Объективность учетных данных* достигается при достоверном документировании всех хозяйственных операций, соблюдении правил осуществления инвентаризаций, денежной оценки, учета текущих затрат.

*Полнота и простота учета* состоят в предоставлении всей учетной информации, необходимой для управления производством, при исключении дублирования и ненужных показателей. Учетная информация должны быть максимально доступной для руководителей и специалистов предприятия и его подразделений, учредителей, участников и собственников имущества организации.

*Оперативность учета* заключается в своевременном предоставлении учетных данных для управления производством и составления отчетности.

*Сопоставимость планируемых (прогнозных), нормативных и учетных показателей* необходима для контроля за нормами расхода ресурсов (недопущением перерасхода ресурсов), например, по показателям производительности труда, материалоемкости, себестоимости продукции, а также за выполнением договоров, планов работ и т. п. Следует, однако иметь в виду, что по ряду показателей полной сопоставимости может и не быть, так как в состав фактических затрат на производство строительной продукции могут входить непланируемые непроизводительные расходы и потери от брака, простои по погодным условиям.

*Экономичность учета* характеризуется следующими показателями: количеством работников предприятия, приходящихся на одного специалиста по бухучету; уровнем компьютеризации труда работников бухгалтерии, определяемого отношением стоимости технических средств по учету (по остаточной стоимости данных средств) к среднесписочной численности специалистов по бухгалтерскому учету; уровнем затрат на учет, опреде-

ляемых как отношение затраченных средств на осуществление бухучета к объему произведенной продукции.

## 9.2. Предмет бухгалтерского учета

*Предметом бухгалтерского учета* является имущество хозяйствующего субъекта, или средства, его финансовые ресурсы, или источники образования средств, т. е. непосредственно хозяйственная деятельность хозяйствующего субъекта. Средства и источники находятся в постоянном кругообороте. Деньги превращаются в сырье, которое под воздействием человека и средств труда становится готовой продукцией. Последняя, реализуется за наличные деньги или безналичным путем. В ходе этих процессов возникают расчеты с юридическими и физическими лицами, с работниками, бюджетом и внебюджетными фондами и др. Иными словами, происходит постоянный кругооборот средств, осуществляются факты хозяйственной жизни – хозяйственные операции.

Хозяйственные средства любого хозяйствующего субъекта можно изучить по двум аспектам: из каких видов эти средства состоят (состав имущества), в какой сфере размещены (производство, торговля и др.) и под чьей имущественной ответственностью они находятся; второй аспект – за счет каких источников это имущество приобреталось или сформировалось.

*Хозяйственные средства* субъекта по своему составу включают:

*Основные средства* – здания, машины, оборудование, транспортные средства, инвентарь и др.; они действуют и используются в хозяйственной деятельности длительное время (более года), изнашиваются постепенно, что и позволяет предприятию включать их стоимость в себестоимость продукции, работ, услуг частями в течение нормативного срока службы путем начисления износа (амортизации) по установленным нормам.

*Нематериальные активы* – объекты долгосрочного вложения (более года), имеющие стоимостную оценку, но не являющиеся вещественными ценностями (право на пользование землей, водой и прочими природными ресурсами, патенты, изобретения, а также иные имущественные права, в том числе на промышлен-

ную и интеллектуальную собственность); учитываются в затратах производства в течение нормативного срока службы путем начисления амортизации по установленным предприятием нормам.

*Оборотные средства* – сырье, материалы, комплектующие изделия, тара, топливо и другие – используются в одном акте производства и поэтому всю свою стоимость сразу передают на изготовленную из них продукцию. Это обстоятельство требует со стороны предприятия постоянного возобновления, приобретения материальных ценностей. К группе оборотных средств относятся остатки незавершенного производства в цехах, незавершенного строительного производства, стоимость готовой продукции, выполненных строительно-монтажных работ, материалы и товары для перепродажи.

*Денежные средства* – сумма наличных денежных средств в кассе предприятия и свободные денежные средства, хранящиеся на расчетном, валютном и прочих счетах в банках, и прочие денежные средства организации.

*Финансовые вложения* – включают предоставленные займы юридическим и физическим лицам, взносы в уставные капиталы других организаций, а также ценные бумаги (акции, облигации, сберегательные сертификаты, векселя).

*Средства в расчетах* (должны предприятию) – дебиторская задолженность за товары и услуги, продукцию, по выданным авансам, полученным векселям, суммы за подотчетными лицами и др.

*Отвлеченные средства* возможны в случае получения хозяйствующим субъектом прибыли как финансового результата работы. Это начисленные налоги и прочие платежи от прибыли в бюджет или прибыль, использованная на образование фондов экономического стимулирования и специального назначения.

Вся совокупность хозяйственных средств организации составляет *актив баланса*.

Хозяйственные средства формируются организацией за счет собственных и заемных источников.

*К источникам собственных средств* хозяйствующего субъекта относятся:

- *уставный капитал* – совокупность в денежном выражении вкладов учредителей (собственников) в имущество (стоимость

основных средств, нематериальных активов, оборотных и денежных средств) при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами;

- *добавочный капитал* как источник собственных средств образуется за счет переоценки основных средств по решению правительства в сторону увеличения их стоимости или за счет безвозмездного поступления различных активов от юридических и физических лиц, а также за счет разницы от продажи собственных акций (превышения продажной цены над номинальной стоимостью акций);

- *прибыль* – сумма превышения доходов над расходами хозяйствующего субъекта, полученных с начала года до отчетного периода, реализации продукции, работ, услуг, материальных ценностей основных средств, включая превышение внереализационных доходов над расходами;

- *резервный капитал* создается за счет прибыли организации, предназначен для покрытия непредвиденных потерь и убытков или выплат дивидендов учредителям, имеющим привилегированные акции при недостаточности (для этих целей) прибыли;

- *специальные фонды* создаются за счет прибыли предприятия и предназначены для создания источников, обеспечивающих расширение производственных площадей, обновление основных средств (фонд накопления) или создающих базу для материального поощрения сотрудников, их отдыха, фонд социальной сферы и фонд потребления);

- *резервы* необходимы предприятию для покрытия расходов платежей (резерв предстоящих расходов и платежей, резерв по сомнительным долгам). Они создаются за счет себестоимости прибыли;

- *финансирование* – это средства, полученные от других юридических лиц на выполнение определенного вида работ. Возврату не подлежат.

*Заемные средства образуются за счет:*

- *кредитов банка* – денежных сумм (краткосрочных и долгосрочных ссуд), полученных у банка на различные цели (приобретение оборудования, материалов, выдачу заработной платы)



обязательным возвратом за определенную плату (процентную ставку);

- *займов* – сумм, полученных в долг от юридических или физических лиц;

- *расчетов и прочей кредиторской задолженности* (предприятие должно) – сумм задолженности поставщикам за товары и услуги по выданным векселям, по авансам, полученным по оплате труда, по расчетам с бюджетом и организациями страхования и др.

Все рассмотренные источники хозяйственных средств и заемные средства составляют *пассив баланса*.

### 9.3. Метод бухгалтерского учета

Задачи бухгалтерского учета решаются посредством использования различных способов и приемов, совокупность которых называется методом бухгалтерского учета. Он включает отдельные элементы учета.

Элементами бухгалтерского учета являются: документация, оценка, бухгалтерские счета, двойная запись, баланс, отчетность, инвентаризация и калькуляция. Использование каждого из данных элементов определено в соответствующих положениях, инструкциях, разработанных в установленном законодательством порядке.

Принято различать четыре этапа учетного процесса.

На первом этапе ведут текущее наблюдение, производят измерение и регистрацию хозяйственных операций. Эти части учетного процесса органически связаны между собой и в совокупности составляют документирование операций.

На втором этапе проводятся систематизация и группировка учетной информации; эти части учетного процесса органически связаны между собой: происходит техническая обработка первичной информации, ее систематизация в соответствии с требованиями организации бухгалтерского учета, управления и текущего контроля. Немаловажное значение имеет группировка учетной информации в форме, пригодной как для целей внутреннего управления, так и для внешних пользователей. На обеих стадиях учетного процесса реализуются контрольные функции аппарата

бухгалтерии – проводится предварительный, текущий и последующий контроль, включая проверку достоверности содержащейся в документах информации и качества учетных данных на основе периодически проводимых инвентаризаций основных средств, материальных и других ценностей, расчетов и обязательств.

Третий этап учетного процесса – составление установленных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности на основе данных бухгалтерского учета. Отчетность представляет собой совокупность показателей, приведенных в определенную систему и характеризующих производственно-хозяйственную деятельность предприятия (организации) и его имущественное и финансовое положение за определенный период (квартал, полугодие, год).

На четвертом этапе учетного процесса осуществляется использование учетной и отчетной информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

#### **9.4. Документирование хозяйственных операций**

*Документация* представляет собой способ сплошного и непрерывного фиксирования каждой хозяйственной операции. В документах или на технических носителях информации (на различных видах дискет, перфокарт, магнитных лент) отражают содержание производственных операций, данные которых затем подвергаются экономической группировке и обобщению. Документальное оформление операций – важнейшее средство контроля за соблюдением законности, сохранностью и целесообразным использованием хозяйственных средств.

Все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет. *Первичные учетные документы* принимаются к учету, если они содержат следующие обязательные реквизиты:

- 1) наименование документа;
- 2) дату составления документа;
- 3) наименование организации, от имени которой составлен документ;

4) содержание хозяйственной операции;  
5) измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении.

б) наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;

7) личные подписи указанных лиц.

Документы, которыми оформляются хозяйственные операции с денежными средствами, подписываются руководителем организации и главным бухгалтером или уполномоченными ими на то лицами. Без подписи главного бухгалтера денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению. Требования главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерскую службу документов и сведений обязательны для всех работников организации.

Первичный учетный документ должен быть составлен в момент совершения операции, и если это не представляется возможным – непосредственно после ее окончания. Своевременное и качественное оформление первичных учетных документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухгалтерском учете, а также достоверность содержащихся в них данных обеспечивают лица, составившие и подписавшие эти документы. Внесение исправлений в кассовые и банковские документы не допускается. В остальные первичные учетные документы исправления могут вноситься лишь по согласованию с участниками хозяйственных операций, что должно быть подтверждено подписями тех же лиц, которые подписали документы, с указанием даты внесения исправлений.

В бухгалтерском учете используется метод внесения исправлений «красное сторно».

Для осуществления контроля и упорядочения обработки данных о хозяйственных операциях на основе первичных учетных документов составляют *сводные учетные документы* (регистры), которые могут составлять на бумажных или технических носителях информации. В последнем случае организация обязана изготавливать за свой счет копии таких документов на бумажных носителях для других участников хозяйственных операций или

же по требованию органов, осуществляющих контроль в соответствии с законодательством РФ.

Регистры бухгалтерского учета ведутся в специальных книгах (журналах-ордерах), на отдельных листах и карточках, в виде машинограмм, полученных при использовании вычислительной техники. Хозяйственные операции должны отражаться в регистрах бухгалтерского учета в хронологической последовательности и группироваться по соответствующим счетам бухгалтерского учета. Правильность отражения хозяйственных операций в регистрах бухгалтерского учета обеспечивают лица, составившие и подписавшие их.

При хранении регистров бухгалтерского учета должна обеспечиваться и защита от несанкционированных исправлений. Исправление ошибки в регистре бухгалтерского учета должно быть обосновано и подтверждено подписью лица, внесшего исправление, с указанием даты исправления.

Содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной. Лица, получившие доступ к информации, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета и во внутренней бухгалтерской отчетности, обязаны хранить коммерческую тайну. За ее разглашение они несут ответственность, установленную законодательством РФ.

Для дальнейшего отражения в учете и обобщения документально подтвержденных разнородных хозяйственных операций их следует оценить. Оценка хозяйственных операций заключается в денежном измерении средств, их источников и операций. В процессе оценки натуральные и трудовые показатели, содержащиеся в документах, переводятся в денежные с помощью цен, расценок, тарифных ставок и должностных окладов.

## **9.5. Бухгалтерские счета**

Для получения итоговых данных о каждом объекте бухгалтерского учета после оценки все операции обобщают и группируют в определенном порядке. С этой целью используют способ *бухгалтерских счетов*. На счетах регистрируют состояние средств и их источников, а также изменения в объектах бухгал-

терского учета, происшедшие под влиянием хозяйственных операций.

Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций устанавливает единые подходы к его применению и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета. В ней приведена краткая характеристика синтетических счетов и открываемых к ним субсчетов: раскрыты их структура и назначение, экономическое содержание обобщаемых на них фактов хозяйственной деятельности, порядок отражения наиболее распространенных фактов. Описание счетов бухгалтерского учета по разделам приводится в последовательности, предусмотренной Планом счетов бухгалтерского учета.

План счетов бухгалтерского учета представляет собой схему регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности (активов, обязательств, финансовых, хозяйственных операций и др.) в бухгалтерском учете. В нем приведены наименования и номера синтетических счетов (счетов первого порядка) и субсчетов (счетов второго порядка).

Кроме того, в Инструкции после характеристики каждого синтетического счета дана типовая схема корреспонденции его с другими синтетическими счетами.

По каждому учетному объекту, т. е. по каждому виду хозяйственных процессов, категории средств и их источников, открывают отдельный счет (например, счета «Материалы», «Расчеты по оплате труда», «Расчетный счет», «Уставный капитал» и др.). Тем самым счета служат для группировки учетных объектов по принципу однородности их экономического содержания.

Счет имеет форму двусторонней таблицы с указанием «дебет» и «кредит»:

Счет \_\_\_\_\_

Дебет	Кредит
-------	--------

В соответствии с делением бухгалтерского баланса на актив и пассив различают активные, пассивные, активно-пассивные счета бухгалтерского учета.

*Активные* – это счета, предназначенные для учета хозяйственных средств (счета «Материалы», «Касса», «Расчетный счет», «Основные средства» и др.). *Пассивные* – это счета для учета источников хозяйственных средств (счета «Арендные обязательства», «Уставный капитал», «Добавочный капитал» и др.).

Запись на счетах начинают с указания начального остатка, или начального *сальдо* хозяйственных средств или их источников. При этом в активных счетах начальный остаток отражается по дебету, а в пассивных – по кредиту счета.

Затем на счетах отражают все операции, вызывающие изменения начальных остатков. Суммы, увеличивающие начальный остаток, записывают на стороне остатка, а суммы, уменьшающие начальный остаток, – на противоположной стороне. Следовательно, в активных счетах увеличение будет отражаться по дебету счета, а уменьшение – по кредиту; в пассивных, наоборот, увеличение – по кредиту счета, уменьшение – по дебету. Если сложить суммы всех операций, записанные на сторонах счета, то получаются обороты счета. Итоговая сумма, записанная по дебету счета, называется дебетовым, а по кредиту счета – кредитовым оборотом. При подсчете оборотов начальный остаток не учитывается.

Конечный остаток (конечное сальдо) по счету определяют, прибавляя к начальному остатку оборот той же стороны счета и вычитая из полученного итога оборот противоположной стороны. Конечный остаток записывают на той же стороне, где и начальный остаток. Следовательно, для установления конечного сальдо в активных счетах к начальному сальдо прибавляют оборот по дебету и вычитают оборот по кредиту. Новый остаток записывают по дебету счета.

В пассивных счетах для определения конечного сальдо к начальному остатку прибавляют оборот по кредиту и вычитают оборот по дебету. Новый остаток отражают по кредиту счета. Если первоначального остатка не было, то сальдо на конец отчетного периода находят, вычитая из большего оборота меньший и записывая на той стороне счета, на которой отражена сумма большего оборота (см. табл. 5).

Таблица 5

Активный счет		Пассивный счет	
<i>Дебет</i>	<i>Кредит</i>	<i>Дебет</i>	<i>Кредит</i>
Начальное сальдо			Начальное сальдо
Увеличение (+)	Уменьшение (-)	Уменьшение (-)	Увеличение (+)
Конечное сальдо			Конечное сальдо

Помимо счетов для учета хозяйственных средств (активных) и их источников (пассивных), в бухгалтерском учете существуют счета, на которых отражаются одновременно и хозяйственные средства, и их источники, – активно-пассивные счета.

*Активно-пассивные счета* бывают двух видов: с односторонним сальдо (дебетовым либо кредитовым) и с двусторонним сальдо (дебетовое и кредитовое одновременно). К счету с односторонним сальдо относится счет «Прибыль и убытки». Если у предприятия суммы доходов превысили суммы расходов, то разница между ними показывает прибыль, поэтому сальдо счета будет кредитовым (прибыль является источником средств и отражается в пассиве баланса). Если, наоборот, суммы доходов меньше сумм расходов, то разница между ними показывает убыток, и сальдо по счету будет дебетовым.

К активно-пассивным счетам с двусторонним развернутым сальдо относится счет «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Сальдо по дебету этого счета означает дебиторскую задолженность, а сальдо по кредиту – дебиторскую. Расчеты с дебиторами и кредиторами объединяют на одном счете для того, чтобы не открывать разных счетов для предприятия, организаций и учреждений, которые могут быть в разное время дебиторами и кредиторами.

*Счета*, на которых хозяйственные средства, их источники и хозяйственные процессы отражаются в обобщенном виде, называются *синтетическими* («Основные средства», «Материалы», «Уставный капитал», «Расчеты по оплате труда» и др.). Учет,

осуществляемый на синтетических счетах, называется синтетическим. Он ведется только в денежном выражении.

Для оперативного руководства хозяйственной деятельностью, а также контроля за сохранностью собственности обобщающих данных, получаемых с помощью синтетического учета, недостаточно. Например, кроме данных об общей сумме основных средств, необходимо иметь сведения о конкретных видах основных средств (здания, оборудование, машины и т. д. ). Помимо данных об общей сумме задолженности перед рабочими и служащими, нужны сведения о задолженности каждому работнику в отдельности. Для получения детальных, подробных, расчлененных (аналитических) данных о субъектах бухгалтерского учета применяют *аналитически счета*. Учет, осуществляемый на аналитических счетах, называется аналитическим.

Аналитические счета открывают в дополнение к синтетическим, с целью их детализации; между синтетическими и аналитическими счетами существует следующая прямая связь; остатки и обороты синтетического счета должны быть равны остаткам и оборотам всех аналитических счетов, открытых в дополнение своего синтетического счета. Каждую хозяйственную операцию, записанную по дебету или кредиту синтетического счета, отражают в той же сумме соответственно на дебете или кредите нескольких аналитических счетов, открытых в дополнение своего синтетического счета.

План счетов бухгалтерского учета содержит в себе, приведенные ниже разделы:

- I. Внеоборотные активы (сч. 01-09)
- II. Производственные запасы (счю 10-19)
- III. Затраты на производство (сч. 20-39)
- IV. Готовая продукция и товары (сч. 40-49)
- V. Денежные средства (сч. 50-59)
- VI. Расчеты (сч. 60-79)
- VII. Капитал (сч. 80-89)
- VIII. Финансовые результаты (сч. 90-99)
- IX. Забалансовые счета (сч. 001-011)

Таким образом, разделы с 1-7 связаны в основном с формированием показателей статей баланса, а раздел 8 – с отчетом о прибылях и убытках.



На основании Плана счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению, организация утверждает рабочий план счетов (табл. 6).

Таблица 6

План счетов бухгалтерского учета

Код	Наименование	Активный \ Пассивный
01	Основные средства	А
02	Амортизация основных средств	П
03	Доходные вложения в материальные ценности	А
04	Нематериальные активы	А
05	Амортизация нематериальных активов	П
07	Оборудование к установке	А
08	Вложения во внеоборотные активы	А
09	Отложенные налоговые активы	А
10	Материалы	А
11	Животные на выращивании и откорме	А
14	Резервы под снижение стоимости материальных ценностей	АП
15	Заготовление и приобретение материальных ценностей	АП
16	Отклонение в стоимости материальных ценностей	АП
19	НДС по приобретенным ценностям	А
20	Основное производство	А
21	Полуфабрикаты собственного производства	А
23	Вспомогательные производства	А
25	Общепроизводственные расходы	А
26	Общехозяйственные расходы	А
28	Брак в производстве	А
29	Обслуживающие производства и хозяйства	А
40	Выпуск продукции (работ, услуг)	АП
41	Товары	А
42	Торговая наценка	П
43	Готовая продукция	А

44	Расходы на продажу	А
45	Товары отгруженные	А
50	Касса	А
51	Расчетные счета	А
52	Валютные счета	А
55	Специальные счета в банках	А
57	Переводы в пути	А
58	Финансовые вложения	А
59	Резервы под обесценение финансовых вложений	П
60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	АП
62	Расчеты с покупателями и заказчиками	АП
63	Резервы по сомнительным долгам	П
66	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам	П
67	Расчеты по долгосрочным кредитам и займам	П
68	Расчеты по налогам и сборам	АП
69	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	АП
70	Расчеты с персоналом по оплате труда	П
71	Расчеты с подотчетными лицами	АП
73	Расчеты с персоналом по прочим операциям	А
75	Расчеты с учредителями	АП
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	АП
77	Отложенные налоговые обязательства	П
79	Внутрихозяйственные расчеты	АП
80	Уставный капитал	П
81	Собственные акции (доли)	А
82	Резервный капитал	П
83	Добавочный капитал	П
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	АП
86	Целевое финансирование	АП
90	Продажи	АП

91	Прочие доходы и расходы	АП
94	Недостачи и потери от порчи ценностей	А
96	Резервы предстоящих расходов	П
97	Расходы будущих периодов	А
98	Доходы будущих периодов	П
99	Прибыли и убытки	АП
000	Вспомогательный счет	АП
001	Арендованные основные средства	А
002	Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	А
003	Материалы, принятые в переработку	А
004	Товары, принятые на комиссию	А
005	Оборудование, принятое для монтажа	А
006	Бланки строгой отчетности	А
007	Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	А
008	Обеспечения обязательств и платежей полученные	А
009	Обеспечения обязательств и платежей выданные	А
010	Износ основных средств	А
011	Основные средства, сданные в аренду	А

## 9.6. Характеристика способа двойной записи

Отражение хозяйственных операций производится способом двойной записи. Сущность этого способа состоит в регистрации каждой операции одновременно в двух счетах в одной и той же сумме. Благодаря двойной записи объекты бухгалтерского учета получают отражение на счетах во взаимной связи.

*Принцип двойной записи.* В соответствии с данным принципом реализуется двойственный характер и, как следствие, двойственный результат любой хозяйственной операции. Каждая хозяйственная операция приводит к изменению, как минимум, двух учетных объектов.

Принцип двойной записи состоит в том, что запись о каждой хозяйственной операции производится, как правило, на двух

бухгалтерских счетах – по дебету одного счета и кредиту другого счета. В этом случае реализуется так называемая простая проводка.

Если же для отражения одной хозяйственной операции используется более двух бухгалтерских счетов, реализуется так называемая сложная проводка.

Использование способа двойной записи имеет большое контрольное значение, так как требует обязательной сбалансированности (равенства) итогов записей на счетах. Это осуществляется по окончании каждого отчетного периода, когда подсчитываются суммы оборотов по дебету и кредиту всех счетов независимо от их вида. Они должны быть между собой равны, неравенство свидетельствует об ошибке, допущенной в записях или подсчетах. Взаимная связь между счетами, отражающими данную операцию, называется *корреспонденцией счетов (проводкой)*, а счета, между которыми возникает эта связь, называются корреспондирующими счетами.

Многообразие хозяйственных операций, совершаемых организацией, не должно вызывать затруднений у работников бухгалтерии в установлении корреспонденции счетов, так как все их можно объединить в четыре группы (типа).

С целью приобретения навыков по оформлению хозяйственных операций корреспонденцией счетов (проводкой), зная состав баланса, рассмотрим его изменения под влиянием хозяйственных операций.

*Первый тип* хозяйственных операций вызывает изменения только в *активе баланса*: одна его статья увеличивается, другая – уменьшается на сумму хозяйственной операции, т. е. видоизменяется состав хозяйственных средств, их размещение. Итог баланса не изменяется.

### **Пример:**

Согласно расходному кассовому ордеру, выдано под отчет на командировочные расходы 4 200 р. Следовательно, в балансе по статье «Касса» сумма уменьшится, а по статье «Прочие дебиторы» – увеличится. Соответственно эта хозяйственная операция найдет отражение в активе баланса.

По счету «Касса» сумма уменьшится, значит, кредитуется счет «Касса», а счет «Расчеты с подотчетными лицами» (увеличится задолженность) дебетуется. Корреспонденция счетов будет иметь следующий вид:

Дебет счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами» 4 200 р.

Кредит счета 50 «Касса» 4 200 р.

К операциям первого типа относятся все операции по использованию материальных ценностей в процессе строительного производства, погашению дебиторской задолженности, получению денежных средств в кассу наличными с расчетного счета и др.

*Второй тип* хозяйственных операций вызывает изменения только в пассиве баланса: одна его статья увеличивается, другая – уменьшается, т. е. видоизменяются источники хозяйственных средств. Итог баланса не изменяется.

### **Пример:**

На основании выписки банка из ссудного счета полученный кредит направлен на погашение задолженности поставщикам в сумме 84 000 р., на балансе по статье «Краткосрочные кредиты банков» сумма увеличивается, а по статье «Расчеты с кредиторами за товары, работы и услуги» – уменьшается. Соответственно счет «Краткосрочные кредиты банков» увеличивается – кредитуется, а счет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» уменьшается – дебетуется. Корреспонденция счетов будет иметь следующий вид:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 84 000 р.

Кредит счета 66 «Краткосрочные кредиты банков» 84 000 р.

К операциям второго типа относятся все хозяйственные операции по начислению выплаты за счет фонда потребления, по удержаниям из заработной платы и др.

*Третий тип* хозяйственных операций вызывает изменения в активе и пассиве баланса также увеличивается на сумму хозяйственных операций по активу и пассиву.

**Пример:**

На основании принятых к оплате (акцептованных) платежных документов поставщиков и приходных ордеров склада оприходованы материалы на сумму 36 000 р. Статья актива баланса «Производственные запасы» и пассива баланса «Расчеты с кредиторами за товары, работы и услуги» увеличатся. Итог баланса также увеличится на эту сумму. Соответственно корреспонденция счетов будет иметь следующий вид:

Дебет счета 10 «Материалы»  
36 000 р.

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»  
36 000 р.

К данному типу операций относятся начисления средств в счет учредительных взносов, износа (амортизации) по основным средствам, износа по малоценным и быстроизнашивающимся предметам (МБП), нематериальным активам, отчисления на социальное страхование, начисления заработной платы и премий за счет себестоимости продукции, получение кредитов, авансовые поступления от заказчиков и др.

*Четвертый тип* хозяйственных операций вызывает *изменения в активе и пассиве баланса* одновременно в сторону уменьшения его статей. Итог баланса также уменьшается на сумму хозяйственной операции

**Пример:**

На основании платежных ведомостей и расходного кассового ордера выдана заработная плата работникам в сумме 30 000 р. Статья актива баланса «Касса» и статья пассива баланса «Расчеты с кредиторами по оплате труда» уменьшаются. Итог баланса также уменьшится на сумму хозяйственной операции. Корреспонденция счетов будет иметь следующий вид:

Дебет счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»  
30 000 р.  
Кредит счета 50 «Касса»  
30 000 р.

К этому типу относятся операции по оплате всех видов кредиторской задолженности (бюджету, соцстраху, арендодателям,

поставщикам, рабочим и служащим), зачету ранее полученных авансов, списанию использованной в течение года прибыли и др.

Текущая учетная информация в течение месяца оказывается разобранной по многим счетам синтетического и аналитического учета. В таком виде она трудно обозрима, ее сложно прочитать и осознать. Для обобщения учетной информации используют различные способы. Одним из таких способов является составление оборотных ведомостей.

Различают оборотные ведомости по счетам синтетического и аналитического учета.

*Оборотная ведомость по счетам синтетического учета* имеет следующую форму (табл.7).

Таблица 7

Ко д сче- та	Наиме- нование счета	Сальдо на на- чало месяца, тыс. р.		Обороты за месяц, тыс. р.		Сальдо на ко- нец месяца, тыс. р.	
		дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
1	2	3	4	5	6	7	8
10	Мате- риалы	100	-	200	180	120	-
50	Касса	4	-	70	73	1	-
91	Прочие расходы	-	100	50	-	-	50
70	Расчеты по опла- те труда	-	80	80	90	-	90
	-	-	-	-	-	-	-
	Итого	320	320	780	780	240	240

*Примечание:* В данной оборотной ведомости в целях сокра- щения не приведены все суммы по другим счетам.

Из приведенной формы видно, что в оборотной ведомости имеются три пары равенств.

Итог графы 3 равен итогу графы 4 в связи с тем, что средст- ва, их сумма должны соответствовать сумме источников.

Итог графы 5 равен итогу графы 6, исходя из принципа двойной записи; если имеется разрыв между итогами граф 5 и 6,

то это свидетельствует об ошибках при записях по счетам бухгалтерского учета либо в подсчетах.

Равенство итогов граф 7 и 8 вытекает из равенства итогов средств и их источников.

*Примечание:* Оборотная ведомость приведена в сокращенном виде.

Различают три формы оборотных ведомостей по счетам аналитического учета (табл. 8).

Таблица 8

Оборотная ведомость по счетам аналитического учета

Наименование счета	Единица измерения	Цена за единицу	Остаток на начало мес.		Оборот за месяц, тыс. р.				Остаток на конец мес.	
			к-во	сумма	к-во	сумма	к-во	сумма	к-во	сумма
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Линолеум	м <sup>2</sup>	60	10 0	600 0	200 0	12000 0	190 0	11400 0	200	120 00
2. Цемент	т	500	5	250 0	30	15000	32	16000	3	150 0
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Итого	—	—	—	100 00	—	200000 0	—	19500 0	—	150 00

Первую форму используют для аналитических счетов по учету имущества, т. е. когда применяют количественный или натуральный показатель, иными словами, когда ведут натурально-стоимостной учет. В таких оборотных ведомостях предусматривают графы для отражения количества, цены и суммы. Итоговые показатели в суммарном выражении этой оборотной ведомости сопоставляют с суммами начального остатка, дебетового оборота,



кредитового оборота и конечного остатка по соответствующему синтетическому счету. Отсутствие равенства итогов свидетельствует о наличии ошибки, которую необходимо выявить и устранить.

При автоматизации обычно данные синтетического учета следуют за данными аналитического учета, т. е. последний предшествует первому.

При поступлении материала по разной цене в конце месяца рассчитывают среднюю цену. Принимают во внимание сальдо и итог поступления: остатки плюс поступление за месяц. Полученную сумму делят на количество. В итоге получают среднюю цену за месяц. Такой расчет при необходимости можно составлять чаще.

Другая форма оборотной ведомости (табл. 9) существует по счетам для учета обязательств и некоторым другим, по которым нет необходимости отражать количество, т. е. учет ведут только в денежном выражении.

Таблица 9

Оборотная ведомость по счетам аналитического учета к синтетическому счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Табельный номер	Фамилия, имя, отчество	Сальдо на начало дня, месяца, года	Обороты за день, месяц, год, р.		Сальдо на конец дня, месяца, года
			Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5	6
9.	–	1000	Удержано и выплачено	Начислено 1200	1200
10.	–	1000	1000	1500	1500
	Итого	14850	14900	16100	16100

*Примечание:* Оборотная ведомость приведена в сокращенном виде

Третья, особая форма оборотной ведомости (табл. 10) существует по счетам учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами. Такая необходимость обусловлена тем, что по одним ор-

ганизациям задолженность может быть кредитовой, а по другим – дебетовой. Более того, по одной и той же организации на начало месяца остаток может быть дебетовым, а на конец месяца – кредитовым, и наоборот. Однако речь идет об одном и том же синтетическом счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Таблица 10

Оборотная ведомость по синтетическому счету 76  
«Расчеты с разными дебиторами кредиторами»

№ п/п	Организация	Сальдо на начало месяца, тыс. р.		Обороты за месяц, тыс. р.		Сальдо на конец месяца, тыс. р.	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	ДЭЗ Юго-Западного округа	300	–	800	1000	100	–
2.	АО «Полет»	100	–	150	300	–	50
3.	Завод ЖБИ	–	50	120	200	–	130
	–	–	–	–	–	–	–
	Итого	400	50	1070	1500	100	180

Необходимо в итоговых документах сальдо по этому счету показывать развернуто: дебетовое сальдо – в активе, кредитовое – в пассиве. Запрещается сальдо по этому счету приводить в свернутом виде, т. е. как разность между разными видами задолженности.

В свернутом виде сальдо по счету в данном примере составит по кредиту 80 тыс. р. Однако, исходя из показателей этой оборотной ведомости, сальдо должно быть приведено в развернутом виде 100 тыс. р. – в активе как дебиторская задолженность, 180 тыс. р. – в пассиве как кредиторская задолженность.

## 9.7. Бухгалтерская отчетность

Состав и содержание бухгалтерской отчетности организаций установлены следующими нормативными документами: Федеральным законом «О бухгалтерском учете», Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Отчетность представляет собой систему показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период.

Данные отчетности используются внешними пользователями для оценки эффективности деятельности организации, а также для экономического анализа в самой организации.

По периодичности составления различают годовую и промежуточную бухгалтерскую отчетность.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и ПБУ 4/99 годовая бухгалтерская отчетность организаций, за исключением отчетности бюджетных организаций, состоит из:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о прибылях и убытках;
- отчета об изменении капитала;
- отчета о движении денежных средств;
- пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках;
- пояснительной записки;
- аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту;

Требования к информации, формируемой в бухгалтерской отчетности – достоверность и полнота, нейтральность, целостность, последовательность, сопоставимость, соблюдение отчетного периода, правильность оформления.

*Бухгалтерский баланс* – это способ экономической группировки и обобщенного отражения в стоимостной оценке средств организации (имущества) по их видам и источникам образования на определенную дату (обычно на 1-е число месяца).

В нем итоговая сумма средств равна общей величине источников. Баланс представляет собой двустороннюю таблицу, в которой левая часть баланса (актив) всегда равна правой части баланса (пассиву). Общую величину баланса (актива или пассива) называют *валютой баланса*. В левой части баланса показывают средства или имущество предприятия по его структуре (актив баланса). Актив в переводе с латинского означает «деятельный»; пассив – «недеятельный».

В организациях баланс для контроля составляют ежемесячно (в банках – ежедневно), в государственные органы его представляют один раз в квартал. В зависимости от объема деятельности хозяйственного субъекта ежедневно может производиться много хозяйственных операций. Все они оказывают влияние на величину имущества и источники его образования. Но все изменения под влиянием хозяйственных операций сводятся к тому, что одновременно что-то уменьшается или одномоментно возрастают или сокращаются и средства, и их источники.

Элементами формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовом положении организации, отражаемой в бухгалтерском балансе, являются активы, обязательства и капитал. Активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные.

Активы должны быть сгруппированы в балансе в два раздела:

- внеоборотные активы
- оборотные активы.

В пассиве баланса обязательства организации сгруппированы в три раздела:

- капитал и резервы;
- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства.

*Отчет о прибылях и убытках* содержит следующие сведения за отчетный и предыдущий периоды:

1) о прибыли (убытках) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (из выручки нетто вычитают себестоимость продажи товаров, продукции, работ, услуг, расходы на продажу и управленческие расходы, если они по учетной политике выделяются из производственной себестоимости и списываются на счета реализаций);

2) о прочих доходах и расходах с выделением процентов к получению и уплате (сумм процентов по ценным бумагам и сумм, причитающихся от банков за пользование ими остатками средств на счетах организации), доходах от участия в других организациях и прочих операционных доходах и расходах;

3) текущем налоге на прибыль и иных аналогичных платежах, отложенных налоговых активах и обязательствах;

4) чистой прибыли (убытках) отчетного периода

**Справочно:** в отчете приводятся данные за отчетный и предшествующий периоды о постоянных налоговых активах и обязательствах, базовой прибыли, приходящейся на одну акцию, разводненную прибыль на акцию.

*В Отчете о движении денежных средств* сведения о движении денежных средств представляются в валюте Российской Федерации (рублях). Представление в Отчете денежных эквивалентов устанавливается учетной политикой организации и раскрывается в пояснительной записке.

Движение денежных средств показывается по видам деятельности – текущей, инвестиционной, финансовой.

Под текущей деятельностью понимается деятельность организации по производству продукции, торговле, общественному питанию и т. п. Инвестиционная деятельность связана с приобретением и продажей инвестиционных и финансовых активов, а финансовая деятельность – с получением заемных средств.

Современный образец Отчета о движении денежных средств определяет необходимость представления принципиально нового показателя «чистые денежные средства». Данный показатель исчисляется отдельно по каждому из направлений деятельности и в целом по организации. Он исчисляется по формуле «ПОСТУП-

ЛЕНИЯ за отчетный период «минус» РАСХОД за отчетный период».

*Отчет об изменениях капитала* содержит информацию о состоянии и изменениях составляющих капитала организации (уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала и сумм нераспределенной прибыли), а также иных резервов (резервов предстоящих расходов, оценочных резервов и др.)

*В Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках* приводятся расшифровки отдельных статей баланса, информация о первоначальной стоимости внеоборотных амортизируемых активов, информация о финансовых вложениях, дебиторской и кредиторской задолженности, информация о расходах организации по отдельным направлениям деятельности и др.

*В Пояснительной записке* приводится технико-экономическое описание организации, раскрываются существенные элементы ее учетной политики, приводятся показатели, характеризующие финансовое состояние организации и перспективы их изменения.

Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) организации.

*Отчетным годом* для всех организаций является календарный год – с 1 января по 31 декабря включительно. Первым отчетным годом для вновь созданных предприятий считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, для предприятий, созданных после 1 октября, – по 31 декабря следующего года. Данные о хозяйственных операциях, проведенных до государственной регистрации организаций, включаются в их бухгалтерскую отчетность за первый отчетный год. Месячная и квартальная отчетность является промежуточной и составляется нарастающим итогом с начала отчетного года.

День представления организацией бухгалтерской отчетности определяется по дате ее почтового отправления или дате фактической передачи по принадлежности.

Публичность бухгалтерской отчетности заключается в ее опубликовании в газетах и журналах, доступных пользователям бухгалтерской отчетности, либо в распространении среди них брошюр, буклетов и других изданий, содержащих бухгалтерскую

отчетность, а также в ее передаче территориальным органам государственной статистики по месту регистрации организации для предоставления заинтересованным пользователям.

Акционерные общества открытого типа, биржи и другие кредитные организации, страховые организации, биржи, инвестиционные и иные фонды, создающиеся за частных, общественных и государственных средств (вкладов) обязаны публиковать годовую бухгалтерскую отчетность не позднее 1 июня года, следующего за отчетным.

Организации обязаны хранить первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета и бухгалтерскую отчетность в течение сроков, устанавливаемых в соответствии с правилами организации государственного архивного дела.

Ответственность за организацию хранения учетных документов, регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности несет руководитель предприятия.

Руководители организаций и другие лица, ответственные за организацию и ведение бухгалтерского учета, в случае уклонения от ведения бухгалтерского учета в порядке, установленном законодательством РФ и нормативными актами органов, осуществляющих регулирование бухгалтерского учета, искажения бухгалтерской отчетности и несоблюдения сроков ее представления и публикации привлекаются к административной или уголовной ответственности в соответствии с законодательством РФ.

## **9.8. Инвентаризация имущества и обязательств**

Правильность отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета периодически проверяется с помощью *инвентаризации*, которая представляет собой способ проверки наличия средств, их источников, а также состояния расчетов с дебиторами и кредиторами.

Правила инвентаризации имущества и обязательств определяются Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (приказ Минфина 1995 года).

Основными целями инвентаризации являются:  
выявление фактического наличия имущества;

сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета;

проверка полноты отражения в учете обязательств.

Инвентаризации подлежит все имущество организации независимо от его местонахождения и все виды финансовых обязательств. Инвентаризация имущества производится по его местонахождению и материально-ответственному лицу.

*Порядок и сроки* проведения инвентаризации определяются руководителем предприятия за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

Проведение инвентаризации обязательно в следующих случаях:

при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;

перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;

при смене материально ответственных лиц;

при выявлении фактов хищения, злоупотреблении или порчи имущества;

в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызвавшие экстремальными условиями;

при реорганизации, ликвидации организации.

Для проведения инвентаризации в организации создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия, а также рабочие инвентаризационные комиссии.

Персональный состав постоянно действующих и рабочих инвентаризационных комиссий утверждает руководитель организации. В состав инвентаризационной комиссии включаются представители администрации организации, работники бухгалтерской службы, другие специалисты (инженеры, экономисты, техники и т. д.).

До начала проверки фактического наличия имущества инвентаризационная комиссия получает последние на момент инвентаризации приходные и расходные документы или отчеты о движении материальных ценностей и денежных средств.

Председатель инвентаризационной комиссии визирует их.



Сведения о фактическом наличии имущества и реальности учтенных финансовых обязательств записываются в инвентаризационные ведомости, их формы утверждены Госкомстатом.

Фактическое наличие имущества при инвентаризации определяют путем обязательного подсчета, взвешивания, обмера.

По материалам и товарам, хранящимся в неповрежденной упаковке поставщика, количество этих ценностей может определяться на основании документов при обязательной проверке в натуре (на выборку) части этих ценностей.

Проверка фактического наличия имущества производится при обязательном участии материально-ответственных лиц. Инвентаризационные описи могут быть заполнены с применением компьютерной техники.

Наименования инвентаризируемых ценностей и объектов, их количество указывают в ведомостях по номенклатуре и в единицах измерения, принятых в учете. Ведомости подписывают все члены инвентаризационной комиссии и материально-ответственные лица. На имущество, находящееся на ответственном хранении, арендованное или полученное для переработки, составляются отдельные ведомости.

Если инвентаризация имущества проводится в течение нескольких дней, то помещения, где хранятся материальные ценности, при уходе инвентаризационной комиссии должны быть опечатаны.

По окончании инвентаризации могут проводиться контрольные проверки правильности проведения инвентаризации. Их следует проводить с участием членов инвентаризационных комиссий и материально-ответственных лиц обязательно до открытия склада, кладовой, секции и т. п., где проводилась инвентаризация.

В межинвентаризационный период в организациях с большой номенклатурой ценностей могут проводиться выборочные инвентаризации материальных ценностей в местах их хранения и переработки.

Контрольные проверки правильности проведения инвентаризаций и выборочные инвентаризации, проводимые в межинвентаризационный период, осуществляются инвентаризационными комиссиями по распоряжению руководителя организации.

Выявленные при инвентаризации расхождения между фактическим наличием имущества и данными бухгалтерского учета отражаются на счетах бухгалтерского учета в следующем порядке:

а) излишек имущества приходится, и соответствующая сумма зачисляется на финансовые результаты предприятия, а у бюджетной организации – на увеличение финансирования (фондов);

б) недостача имущества и его порча в пределах норм естественной убыли относятся на издержки производства или обращения, сверх норм – на счет виновных лиц. Если виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании убытков с них, то убытки от недостачи имущества и его порчи списываются на финансовые результаты предприятия, а у бюджетной организации – на уменьшение финансирования (фондов).

## **9.9. Полномочия и ответственность главного бухгалтера**

Ответственность за организацию бухгалтерского учета несет руководитель организации. Он же создает необходимые условия для правильного ведения бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет организации осуществляется бухгалтерией, являющейся структурным подразделением (службой) предприятия, или централизованной бухгалтерией, возглавляемой главным бухгалтером либо бухгалтером в случае отсутствия в организации собственной бухгалтерской службы. В организации, не имеющей бухгалтерской службы или бухгалтера, бухгалтерский учет может осуществляться специализированной организацией или соответствующим специалистом на договорных началах.

Главный бухгалтер (бухгалтер) организации назначается и освобождается от должности и руководителем и подчиняется непосредственно руководителю организации.

Главный бухгалтер (бухгалтер) организации:

а) руководствуется действующим законодательством, несет ответственность за соблюдение содержащихся в нем требований и правил ведения бухгалтерского учета;

б) обеспечивает контроль за отражением на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций за

предоставление оперативной информации, составление в установленные сроки бухгалтерской отчетности, осуществление (совместно с другими подразделениями и службами) экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности по данным бухгалтерского учета и отчетности, в целях выявления и мобилизации внутрихозяйственных резервов;

в) подписывает совместно с руководителем организации документы, служащие основанием для приемки и выдачи товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также расчетных, кредитных и денежных обязательств (указанные документы без подписи главного бухгалтера (бухгалтера) считаются недействительными и к исполнению не принимаются);

г) право, подписи может быть предоставлено лицам, уполномоченным на это письменным распоряжением руководителя организации. Главному бухгалтеру (бухгалтеру) запрещается принимать к исполнению и оформлению документы по операциям, противоречащим законодательству и нарушающим договорную и финансовую дисциплину.

С главным бухгалтером (бухгалтером) целесообразно согласовывать назначение, увольнение и перемещение материально ответственных лиц (кассиров, заведующих складами и др.).

При освобождении главного бухгалтера (бухгалтера) производится сдача дел вновь назначенному главному бухгалтеру, бухгалтеру (а при отсутствии последнего – работнику, назначенному приказом руководителя предприятия), в процессе которой проводится проверка состояния бухгалтерского учета и достоверности отчетных данных с составлением соответствующего акта, утверждаемого руководителем предприятия.

## **9.10. Учетная политика строительных организаций**

Под учетной политикой организации понимается выбранная им совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной и иной) деятельности.

При формировании учетной политики следует руководствоваться Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от

08.11.2010) об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008).

К способам ведения бухгалтерского учета относятся методы предприятия и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, приемы организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы информации и иные соответствующие способы, методы и приемы.

Учетная политика организации формируется главным бухгалтером или иным лицом, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации возложено ведение бухгалтерского учета организации, и утверждается руководителем организации.

При этом утверждаются:

рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;

формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;

способы оценки активов и обязательств;

правила документооборота и технология обработки учетной информации;

порядок контроля за хозяйственными операциями;

другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

К способам ведения бухгалтерского учета, принятым при формировании учетной политики организации и подлежащим раскрытию в системе бухгалтерской отчетности, относятся способы погашения стоимости основных средств, нематериальных и других активов, оценки производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции, определения прибыли и реализации продукции, работ и услуг и другие способы.

При формировании учетной политики предполагается, что:

активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций (допущение имущественной обособленности);

организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности);

принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому (допущение последовательности применения учетной политики);

факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Учетная политика организации должна обеспечивать:

полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности (требование полноты);

своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности (требование своевременности);

большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (требование осмотрительности);

отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой);

тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца (требование непротиворечивости);

рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйствования и величины организации (требование рациональности).

При формировании учетной политики организации по конкретному вопросу организации и ведения бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством Российской Федерации и (или) нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности. При этом иные положения по бухгалтерскому учету применяются для разработки соответствующего способа в части аналогичных или связанных фактов хозяйственной деятельности, определений, условий признания и порядка оценки активов, обязательств, доходов и расходов.

Принятая организацией учетная политика подлежит оформлению соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т. п.) организации.

Способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, применяются с первого января года, следующего за годом утверждения соответствующего организационно-распорядительного документа. При этом они применяются всеми филиалами, представительствами и иными подразделениями организации (включая выделенные на отдельный баланс), независимо от их места нахождения.

Вновь созданная организация, организация, возникшая в результате реорганизации, оформляет избранную учетную политику в соответствии с настоящим Положением не позднее 90 дней со дня государственной регистрации юридического лица. Принятая вновь созданной организацией учетная политика считается применяемой со дня государственной регистрации юридического лица.

Изменение учетной политики организации может производиться в случаях:

изменения законодательства Российской Федерации и (или) нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету;

разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета. Применение нового способа ведения бухгалтер-

ского учета предполагает более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и отчетности организации или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации;

существенного изменения условий хозяйствования. Существенное изменение условий хозяйствования организации может быть связано с реорганизацией, изменением видов деятельности и т. п.

Не считается изменением учетной политики утверждение способа ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее, или возникли впервые в деятельности организации.

Организация должна раскрывать принятые при формировании учетной политики способы ведения бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности.

Существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета, без знания о применении которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности и (или) движения денежных средств.

Состав и содержание подлежащей обязательному раскрытию в бухгалтерской отчетности информации об учетной политике организации по конкретным вопросам бухгалтерского учета устанавливаются соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

В случае публикации бухгалтерской отчетности не в полном объеме информация об учетной политике подлежит раскрытию, как минимум, в части, непосредственно относящейся к опубликованным данным.

### **9.11. Особенности организации бухгалтерского учета в строительстве**

Предмет бухгалтерского учета в капитальном строительстве – хозяйственная деятельность подрядных строительно-монтажных, проектных предприятий и застройщиков – предприятий, осуществляющих капитальные вложения. Капитальные

вложения представляют собой затраты на воспроизводство основных фондов или инвестиции в основной капитал. В состав капитальных вложений входят затраты на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, а также затраты на модернизацию оборудования. Затраты на капитальный ремонт учитываются отдельно от капитальных вложений.

В бухгалтерском учете *капитальные вложения подразделяются* на: строительные работы; работы по монтажу оборудования, буровые работы; оборудование, сданное в монтаж; оборудование, не требующее монтажа; производственный инструмент и хозяйственный инвентарь, проектно-изыскательские работы, прочие капитальные работы и затраты.

Застройщик ведет учет капитальных вложений и источников их финансирования, подрядное предприятие учитывает издержки (затраты) строительного производства, реализацию строительной продукции и выполненные этапы по незавершенным работам. Подрядные предприятия подразделяются на генеральных подрядчиков (ответственных по договору генерального подряда за выполнение всего комплекса строительного-монтажных работ СМР) по стройке) и субподрядчиков (выполняющих специализированные СМР по договору с субподрядчиком).

В состав строительных организаций могут входить подсобные и вспомогательные хозяйства (например, цех по изготовлению строительных конструкций, участок автотранспорта, жилищно-коммунальное хозяйство и т. д.), поэтому в бухгалтерском учете отдельно следует отражать результаты основного производства (подрядных СМР), подсобных и вспомогательных производств. Производство строительных конструкций, изделий, материалов и реализация их сторонним предприятиям является промышленной деятельностью. *Сочетание* в основной деятельности крупных строительных предприятий *двух видов производства* – строительного и промышленного – *важная особенность бухгалтерского учета в строительстве*. Другая особенность капитального строительства – долгосрочный характер освоения капитальных вложений, отвлечение финансовых средств застройщиков на строительство объектов), длительная продолжительность строительства (изготовления строительной продукции) по срав-



нению с промышленностью и другими отраслями народного хозяйства.

Еще одна особенность бухгалтерского учета в строительстве – возможность применения одного из других методов определения дохода от сдачи строительных работ и, следовательно, выявления финансового результата по основной деятельности. Подрядчик имеет право определять доход либо после завершения строительного объекта (по объекту строительства в целом), либо по мере выполнения отдельных этапов работ (по отдельным выполненным работам). Причем подрядчик может одновременно использовать оба указанных метода при учете работ, выполняемых по различным договорам на строительство (между заказчиком и подрядчиком; генподрядчиком и субподрядчиком).

Затраты строительных организаций группируют на прямые и косвенные (накладные) расходы в точном соответствии с группировкой статей затрат в сметных разработках. Это позволяет осуществлять контроль за соблюдением сметной стоимости строительства, на базе которой рассчитывается договорная цена объекта.

Имеется определенная специфика при учете расходов будущих периодов, накладных расходов, резерва предстоящих расходов и платежей некапитальных работ (затрат, связанных с возведением временных (титульных и нетитульных) сооружений, приспособлений и устройств, используемых в процессе производства строительных работ).

Подобные особенности учета затрат на производство строительного-монтажных работ, по сравнению с другими видами деятельности, позволяют выделить бухгалтерский учет в строительстве в отдельную дисциплину.

## **Глава 10. Основы налогообложения строительных организаций**

- 10.1. Сущность налогов и сборов
- 10.2. Общие условия установления налогов и сборов
- 10.3. Классификация налогов и сборов
- 10.4. Виды налогов и сборов в РФ

10.5. Контроль налоговых органов за исчислением и уплатой налогов

10.6. Характеристика основных налогов, уплачиваемых строительными организациями

10.7. Специальные налоговые режимы и порядок их применения в строительстве

### **10.1. Сущность налогов и сборов**

Основным нормативным документом, регулирующим налоговые правоотношения, является Налоговый кодекс Российской Федерации (далее НК РФ).

Налоговая система, установленная НК РФ, предусматривает два вида налоговых платежей: налог и сбор.

*Налог* – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

*Сбор* – 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 органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Налог как экономическая категория считается определенной разновидностью производственных отношений, которые возникают между государством и налогоплательщиками по поводу перераспределения ВВП в целях формирования централизованных денежных фондов государства.

Впервые принципы действия налоговой системы были сформулированы Адамом Смитом. Он сформулировал 4 принципа налогообложения:

1. справедливости – А. Смит считал справедливыми такие налоги, которые являются всеобщими и учитывают платежеспособность плательщиков. Участие подданных должно соответст-

воват их доходу, «коим они пользуются под покровительством и защитой государства»;

2. принцип определенности – налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа – все это должно быть ясно и определено для плательщиков и для всякого другого лица;

3. принцип удобства – налог должен взиматься тогда и там (тем способом), когда и как плательщику удобнее платить его;

4. принцип экономии – каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит государственному казначейству.

В Налоговом кодексе РФ установлены следующие принципы налогообложения:

1. Принцип правового характера налоговых взаимоотношений, всеобщности и равенства прав налогоплательщиков.

2. Принцип недискриминации обложения налогами и сборами.

3. Принцип обоснованности норм налогового законодательства и принцип недопустимости создания препятствий реализации гражданами своих конституционных прав.

4. Принцип единства экономического пространства РФ.

5. Принцип разграничения полномочий в сфере налогового законодательства.

6. Принцип определенности правил налогообложения.

7. Принцип истолкования всех неустранимых сомнений, противоречий и неясностей актов законодательства о налогах и сборах в пользу плательщика налогов или сборов.

Налоги выполняют следующие функции: фискальную и регулируемую.

Основная функция налогов – фискальная состоит в обеспечении государства и органов местного самоуправления финансовыми ресурсами, необходимыми для решения возложенных на них задач осуществления общественно значимой деятельности (а именно операций по формированию бюджета безотносительно к дальнейшему расходованию бюджетных средств).

Регулирующая функция налогов означает использование государством дифференциации условий налогообложения. Взимая налоги, государство всегда влияет на поведение экономических субъектов – физических и юридических лиц. Конкретные условия налогообложения могут либо способствовать, либо препятствовать концентрации производства и капитала, повышать или сдерживать экономическую активность в отдельные периоды. Размеры налогов часто определяют не только уровень оплаты труда, но и его формы. От налогов зависит соотношение между издержками производства и ценами товаров и услуг.

## **10.2. Общие условия установления налогов и сборов**

При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения.

НК РФ установлены следующие обязательные элементы налогообложения:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговый период;
- налоговая ставка;
- порядок исчисления налога;
- порядок уплаты налога;
- сроки уплаты налога.

Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения, определяемый в соответствии с ч. 2 НК и с учетом положений ст. 38 НК РФ.

Участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах, являются:

- 1) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК РФ налогоплательщиками или плательщиками сборов;
- 2) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК РФ налоговыми агентами;
- 3) налоговые органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальные органы);

4) таможенные органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, подчиненные ему таможенные органы Российской Федерации);

Налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы.

Филиалы и иные обособленные подразделения российских организаций исполняют обязанности этих организаций по уплате налогов и сборов по месту нахождения этих филиалов и иных обособленных подразделений в предусмотренном НК РФ порядке.

Налоговыми агентами признаются лица, на которых в соответствии с НК РФ возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению налогов в бюджетную систему Российской Федерации.

*Объект налогообложения* – это предмет, подлежащий налогообложению.

Объектами налогообложения могут являться операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иной объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристики, с наличием которого у налогоплательщика налоговое законодательство связывает возникновение обязанности по уплате налогов.

*Налоговая база* представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения. Налоговая база и порядок ее определения по федеральным, региональным и местным налогам устанавливаются НК РФ.

Под *налоговым периодом* понимается календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, 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 уплачиваются авансовые платежи.

*Налоговая ставка* представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

В зависимости от предмета (объекта) налогообложения налоговые ставки могут быть твердыми (специфическими) или процентными (адвалорными).

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размеров доходов или прибыли (земельный налог, налог на добычу полезных ископаемых, акцизы).

Процентные ставки устанавливаются к стоимости объекта обложения и могут быть пропорциональными, прогрессивными и регрессивными.

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом проценте к объекту обложения (налог на прибыль организаций и НДС).

Прогрессивные ставки построены таким образом, что с увеличением стоимости объекта обложения увеличивается и их размер. При этом прогрессия ставок налогообложения может быть простой и сложной. В случае применения простой прогрессии налоговая ставка увеличивается по мере роста всего объекта налогообложения. При применении сложной ставки происходит деление объекта налогообложения на части, каждая последующая часть облагается повышенной ставкой.

Регрессивные ставки налогов уменьшаются с увеличением дохода.

*Порядок исчисления налога* определен ст. 52 НК РФ.

$$H = НБ \cdot C ,$$

где  $H$  – сумма налога, р.;  $НБ$  – налогооблагаемая база;  $C$  – ставка налога.

Обязанность по исчислению налога может быть возложена на налогоплательщика, налоговый орган, налогового агента.

НК РФ устанавливает общее правило, в соответствии с которым налогоплательщик самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот.

В случае, если обязанность по исчислению налога возложена на налоговый орган, последний не позднее 30 дней до наступления срока платежа направляет налогоплательщику налоговое уведомление. В налоговом уведомлении должны быть указаны

размер налога, подлежащего уплате, расчет налоговой базы, а также срок уплаты налога. Налоговое уведомление может быть передано налогоплательщику лично под расписку или иным способом, подтверждающим факт и дату его получения. В случае уклонения налогоплательщика от получения уведомления, оно направляется по почте заказным письмом.

Уплата налога производится разовой уплатой всей суммы налога либо в ином порядке, предусмотренном НК РФ и др. актами законодательства о налогах и сборах. Подлежащая уплате сумма налога уплачивается (перечисляется) налогоплательщиком или налоговым агентом в установленные сроки. Уплата налогов производится в наличной или безналичной форме.

*Сроки уплаты налогов и сборов* устанавливаются применительно к каждому налогу и сбору. При уплате налога и сбора с нарушением срока уплаты налогоплательщик уплачивает пени. Сроки уплаты налогов и сборов определяются календарной датой или истечением периода времени, исчисляемого годами, кварталами, месяцами, неделями и днями, а также указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо действие, которое должно быть совершено.

Налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком не признаются в качестве обязательного элемента налогообложения. Положения о налоговых льготах включаются в акт законодательства о налогах и сборах только в необходимых случаях, и отсутствие таких правовых предписаний не может быть основанием для признания налога неустановленным.

Льготы по налогам и сборам – это предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов, предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Одним из видов налоговой льготы является необлагаемый минимум – наименьшая часть объекта налогообложения, освобожденная от налога. Налоговые льготы могут также выступать в виде вычетов из облагаемого дохода, уменьшения ставки налога вплоть до установления нулевой ставки, скидки с исчисленной суммы налога.

Налогоплательщик вправе отказаться от использования льготы либо приостановить ее использование на один или несколько налоговых периодов, если иное не предусмотрено НК РФ.

### 10.3. Классификация налогов и сборов

Налоги классифицируются по следующим признакам.

1. По способу взимания.
  2. По видам плательщиков.
  3. По объектам обложения.
  4. По компетенции властей в сфере установления и введения налогов и сборов.
  5. По адресности зачисления налоговых платежей.
  6. По целевой направленности.
  7. По срокам уплаты.
  8. По срокам действия.
1. По способу взимания различают: прямые и косвенные.

Прямые налоги, которые взимаются непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика. Конечным плательщиком прямых налогов является владелец имущества (дохода). Например, налог на имущество организаций, налог на прибыль организаций, НДФЛ.

Косвенные налоги включаются в цену товаров (работ, услуг). Окончательным плательщиком косвенных налогов выступают потребители товаров (работ, услуг).

2. В зависимости от плательщиков все налоги делятся на 3 группы:

- налоги, уплачиваемые физическими лицами (НДФЛ, налог на имущество физических лиц);
- налоги, уплачиваемые юридическими лицами (налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций);
- налоги, уплачиваемые юридическими и физическими лицами (транспортный налог, налог на землю, государственная пошлина).

3. В зависимости от объекта обложения выделяют:

- налоги на доходы (НДФЛ, налог на прибыль организаций, налог на игорный бизнес);



- налоги на имущество (налог на имущество физических лиц, налог на имущество организаций, транспортный налог);
- налоги на реализацию товаров (работ, услуг) (НДС, акцизы);
- налоги на определенные виды расходов;
- налоги на совершение определенных операций (государственная пошлина);
- налоги и сборы на осуществление определенных видов деятельности (государственная пошлина).

4. По компетенции властей в сфере установления и введения налогов и сборов налоги делятся на:

- федеральные (НДС, НДФЛ, налог на прибыль организаций и др.);
- региональные налоги (транспортный налог, налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес);
- местные налоги (налог на землю, налог на имущество физических лиц).

5. В зависимости от адресности зачисления платежей все налоги и сборы делятся на закрепленные и регулирующие. Закрепленные налоги те, которые непосредственно и целиком поступают в тот или иной бюджет (НДС, государственная пошлина). Регулирующие налоги те, которые поступают одновременно в различные бюджеты в пропорции, определяемой законодательством (налог на прибыль организаций 20 %, из них 18 % в региональный бюджет и 2 % в федеральный бюджет).

6. По критерию использования налоговых поступлений по целевой направленности налоги и сборы делятся на общие и целевые. К общим относятся налоги, предназначенные для формирования доходов государственного бюджета в целом (НДС). К целевым относятся налоги и сборы, поступления по которым могут быть использованы только для финансирования конкретных расходов.

7. По срокам уплаты все налоги и сборы можно разделить на периодические и разовые. Под периодическими налогами понимаются те налоги, платежи по которым осуществляются с определенной регулярностью (акцизы, НДС, налог на имущество физических лиц). По периодическим налогам всегда устанавливается налоговый период. К разовым налогам обычно относятся нало-

ги, уплата которых связана с какими-либо особыми событиями, не образующими систему (государственная пошлина).

8. По срокам действия налоги делятся на регулярные и чрезвычайные. К регулярным относятся налоги и сборы, действующие в течение длительного периода времени. При установлении регулярных налогов и сборов не определяется срок их действия. К чрезвычайным относятся налоги и сборы, установление которых вызвано наступлением каких-либо чрезвычайных обстоятельств (войны, стихийного бедствия). Обычно при введении чрезвычайного налога особо оговаривается срок их действия.

#### **10.4. Виды налогов и сборов в РФ**

Виды налогов и сборов в РФ перечислены в ст. 12 НК РФ.

В РФ установлены следующие виды налогов и сборов:

- 1) федеральные;
- 2) региональные;
- 3) местные.

Федеральными признаются налоги и сборы, установленные НК РФ и обязательные к уплате на всей территории РФ.

К федеральным налогам и сборам относятся:

- 1) НДС;
- 2) акцизы;
- 3) НДФЛ;
- 4) налог на прибыль (доход) организаций;
- 5) налог на добычу полезных ископаемых;
- 6) водный налог;
- 7) сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- 8) государственная пошлина.

Региональными признаются налоги, устанавливаемые НК РФ и законами субъектов РФ, вводимые в действие в соответствии с НК законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ.

При установлении региональных налогов законодательными органами субъектов РФ определяются следующие элементы налогообложения: налоговые ставки в пределах, установленных НК РФ, порядок и сроки уплаты налогов. Иные элементы налогооб-

ложения устанавливаются НК РФ. При установлении регионального налога законодательными органами субъектов РФ могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

К региональным налогам относятся:

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

Местными признаются налоги, устанавливаемые НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах, вводимые в действие в соответствии с НК нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и обязательных к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

К местным налогам относятся:

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц.

При установлении местных налогов представительными органами муниципальных образований в нормативных правовых актах определяются следующие элементы налогообложения: налоговые ставки в пределах, установленных НК РФ, порядок и сроки уплаты налога. Остальные элементы налогообложения устанавливаются НК РФ. При установлении местного налога представительными органами муниципальных образований могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

## **10.5. Контроль налоговых органов за исчислением и уплатой налогов**

Налогоплательщик обязан самостоятельно исполнить обязанность по уплате налога, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах. Обязанность по уплате налога должна быть выполнена в срок, установленный законодательством о налогах и сборах. Налогоплательщик вправе исполнить обязанность по уплате налога досрочно. Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов может обеспечиваться следующими

способами: залогом имущества, поручительством, пеней, приостановлением операций по счетам в банке и наложением ареста на имущество налогоплательщика.

При этом пеня начисляется за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога или сбора, начиная со следующего за установленным законодательством о налогах и сборах дня уплаты налога или сбора. Пеня за каждый день просрочки определяется в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора. Процентная ставка пени принимается равной одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования ЦБ РФ.

*Налоговая декларация* представляет собой письменное заявление налогоплательщика об объектах налогообложения, о полученных доходах и произведенных расходах, об источниках доходов, о налоговой базе, налоговых льготах, об исчисленной сумме налога и (или) о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты налога.

Налоговая декларация представляется каждым налогоплательщиком по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах.

Налоговая декларация (расчет) представляется в налоговый орган по месту учета налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) по установленной форме на бумажном носителе или по установленным форматам в электронном виде вместе с документами, которые в соответствии с НК РФ должны прилагаться к налоговой декларации (расчету). Налогоплательщики вправе представить документы, которые должны прилагаться к налоговой декларации (расчету), в электронном виде.

Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ.

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством:

- а) налоговых проверок,
- б) получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора,

- в) проверки данных учета и отчетности,
- г) осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли),
- д) в других формах, предусмотренных НК РФ.

В целях проведения налогового контроля организации и физические лица подлежат постановке на учет в налоговых органах соответственно по месту нахождения организации, месту нахождения ее обособленных подразделений, месту жительства физического лица, а также по месту нахождения принадлежащего им недвижимого имущества и транспортных средств и по иным основаниям.

Постановка на учет организации или индивидуального предпринимателя в налоговом органе по месту нахождения или по месту жительства осуществляется на основании сведений, содержащихся соответственно в едином государственном реестре юридических лиц, едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Постановка на учет, снятие с учета осуществляются бесплатно.

Каждому налогоплательщику присваивается единый по всем видам налогов и сборов, в том числе подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, и на всей территории РФ идентификационный номер налогоплательщика.

Налоговые органы проводят следующие виды налоговых проверок налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов:

- 1) камеральные налоговые проверки;
- 2) выездные налоговые проверки.

Целью камеральной и выездной налоговых проверок является контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах.

*Камеральная налоговая проверка* проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций (расчетов) и документов, представленных налогоплательщиком, а

также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющих у налогового органа.

Камеральная налоговая проверка проводится уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их служебными обязанностями без какого-либо специального решения руководителя налогового органа в течение трех месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации (расчета) и документов, которые в соответствии с НК РФ должны прилагаться к налоговой декларации (расчету), если законодательством о налогах и сборах не предусмотрены иные сроки.

*Выездная налоговая проверка* проводится на территории (в помещении) налогоплательщика на основании решения руководителя (заместителя руководителя) налогового органа.

Выездная налоговая проверка в отношении одного налогоплательщика может проводиться по одному или нескольким налогам.

Предметом выездной налоговой проверки является правильность исчисления и своевременность уплаты налогов.

В рамках выездной налоговой проверки может быть проверен период, не превышающий трех календарных лет, предшествующих году, в котором вынесено решение о проведении проверки.

Налоговые органы не вправе проводить две и более выездные налоговые проверки по одним и тем же налогам за один и тот же период.

Выездная налоговая проверка не может продолжаться более двух месяцев. Указанный срок может быть продлен до четырех месяцев, а в исключительных случаях – до шести месяцев.

В последний день проведения выездной налоговой проверки проверяющий обязан составить справку о проведенной проверке, в которой фиксируются предмет проверки и сроки ее проведения, и вручить ее налогоплательщику или его представителю.

В случае, если налогоплательщик (его представитель) уклоняется от получения справки о проведенной проверке, указанная справка направляется налогоплательщику заказным письмом по почте.

По результатам выездной налоговой проверки в течение двух месяцев со дня составления справки о проведенной выездной налоговой проверке уполномоченными должностными лицами налоговых органов должен быть составлен в установленной форме акт налоговой проверки.

В случае выявления нарушений законодательства о налогах и сборах в ходе проведения камеральной налоговой проверки должностными лицами налогового органа, проводящими указанную проверку, должен быть составлен акт налоговой проверки по установленной форме в течение 10 дней после окончания камеральной налоговой проверки.

Акт налоговой проверки подписывается лицами, проводившими соответствующую проверку, и лицом, в отношении которого проводилась эта проверка (его представителем).

Об отказе лица, в отношении которого проводилась налоговая проверка, или его представителя подписать акт делается соответствующая запись в акте налоговой проверки.

Форма и требования к составлению акта налоговой проверки устанавливаются федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов.

Акт налоговой проверки должен быть вручен лицу, в отношении которого проводилась проверка, или его представителю под расписку или передан иным способом, свидетельствующим о дате его получения указанным лицом (его представителем).

Лицо, в отношении которого проводилась налоговая проверка (его представитель), в случае несогласия с фактами, изложенными в акте налоговой проверки, а также с выводами и предложениями проверяющих в течение 15 дней со дня получения акта налоговой проверки вправе представить в соответствующий налоговый орган письменные возражения по указанному акту в целом или по его отдельным положениям. При этом налогоплательщик вправе приложить к письменным возражениям или в согласованный срок передать в налоговый орган документы (их заверенные копии), подтверждающие обоснованность своих возражений.

Акт налоговой проверки и другие материалы налоговой проверки, в ходе которой были выявлены нарушения законода-

тельства о налогах и сборах, а также представленные проверяемым лицом (его представителем) письменные возражения по указанному акту должны быть рассмотрены руководителем (заместителем руководителя) налогового органа, проводившего налоговую проверку, и решение по ним должно быть принято в течение 10 дней со дня истечения установленного срока. Указанный срок может быть продлен, но не более чем на один месяц.

По результатам рассмотрения материалов налоговой проверки руководитель (заместитель руководителя) налогового органа выносит решение:

1) о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения;

2) об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения.

В решении о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения излагаются обстоятельства совершенного привлекаемым к ответственности лицом налогового правонарушения так, как они установлены проведенной проверкой, со ссылкой на документы и иные сведения, подтверждающие указанные обстоятельства, доводы, приводимые лицом, в отношении которого проводилась проверка, в свою защиту, и результаты проверки этих доводов, решение о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности за конкретные налоговые правонарушения с указанием статей НК РФ, предусматривающих данные правонарушения, и применяемые меры ответственности. В решении о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения указываются размер выявленной недоимки и соответствующих пеней, а также подлежащий уплате штраф.

Несоблюдение должностными лицами налоговых органов требований, установленных НК РФ, может являться основанием для отмены решения налогового органа вышестоящим налоговым органом или судом.

По выявленным налоговым органом нарушениям, за которые физические лица или должностные лица организаций подлежат привлечению к административной ответственности, уполномоченное должностное лицо налогового органа, проводившее проверку, составляет протокол об административном правонару-



шении в пределах своей компетенции. Рассмотрение дел об этих правонарушениях и применение административных наказаний в отношении физических лиц и должностных лиц организаций, виновных в их совершении, производятся в соответствии с законодательством об административных правонарушениях.

Решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или решение об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения может быть обжаловано в вышестоящий налоговый орган.

Налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое НК РФ установлена ответственность.

Ответственность за совершение налоговых правонарушений несут организации и физические лица.

Физическое лицо может быть привлечено к ответственности за совершение налоговых правонарушений с шестнадцатилетнего возраста.

Срок давности привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения составляет три года.

Налоговая санкция является мерой ответственности за совершение налогового правонарушения.

Налоговые санкции устанавливаются и применяются в виде денежных взысканий (штрафов) в установленных размерах.

## **10.6. Характеристика основных налогов, уплачиваемых строительными организациями**

### **Налог на добавленную стоимость (НДС)**

НДС – это форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и обращения. Добавленная стоимость определяется как разница между стоимостью реализованной продукции (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

НДС является косвенным налогом.

Основным нормативным актом, обеспечивающим правовое регулирование уплаты НДС является гл. 21 «НДС» части II НК РФ.

Плательщиками НДС являются: организации; индивидуальные предприниматели; лица, признаваемые налогоплательщиками НДС в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, определяемые в соответствии с Таможенным кодексом.

Выделяют следующие объекты налогообложения НДС:

1. Реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, в т.ч. реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав.

2. Передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в т.ч. через амортизационного отчисления) при исчислении налога на прибыль организаций.

3. Выполнение СМР для собственного потребления.

4. Ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

Налоговая база устанавливается отдельно при совершении каждой операции по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ. При определении налоговой базы выручка от реализации товаров (работ, услуг) вычисляется исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по оплате этих товаров (работ, услуг), полученных им в денежной и (или) натуральной формах, включая оплату ценными бумагами.

Налоговым периодом является квартал.

Для НДС предусмотрено 3 вида налоговых ставок: 0 % (льготная ставка); 10 % (льготная ставка); 18 % (основная ставка).

Порядок исчисления налога. Сумма НДС исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Общая сумма налога исчисляется по итогам каждого налогового периода применительно ко всем операциям, признаваемым объектом налогообложения, дата реализации (передачи) которых относится к соответствующему налоговому периоду, с учетом всех изменений, увеличивающих или уменьшающих налоговую базу в определенном налоговом периоде.

При реализации товаров (работ, услуг) налогоплательщик дополнительно к цене (тарифу) реализуемых товаров (работ, услуг) обязан предъявить к оплате покупателю этих товаров (работ услуг) соответствующую сумму налога.

В расчетных документах, первичных учетных документах и в счетах-фактурах, соответствующая сумма налога выделяется отдельной строкой.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется как уменьшенная на сумму налоговых вычетов общая сумма налога, исчисляемая в соответствии с НК РФ.

Налоговые вычеты. Налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму исчисленного налога на установленные налоговые вычеты. Вычетам подлежат суммы налога, предъявленного налогоплательщику и уплаченные им при приобретении товаров (работ, услуг) на территории РФ либо уплаченные налогоплательщиком при ввозе товаров на таможенную территорию РФ в таможенных режимах выпуска для свободного обращения, временного ввоза и переработки вне таможенной территории.

Порядок и сроки уплаты налога. Уплата налога производится по итогам каждого налогового периода исходя из фактической реализации (передачи) товаров за истекший налоговый период не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом в размере одной третьей от общей суммы, подлежащей оплате.

Налогоплательщики обязаны представить в налоговые органы по месту своего учета соответствующую налоговую декларацию в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

### **Налог на прибыль организаций**

Основным нормативным актом, обеспечивающим правовое регулирование уплаты налога на прибыль организаций, является гл. 25 «Налог на прибыль организаций» части II НК РФ.

Налогоплательщиками налога признаются: российские организации; иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в РФ через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в РФ.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиками.

Прибыль определяется как сумма доходов, уменьшенная на сумму произведенных расходов. Доходы и расходы налогоплательщика учитываются в денежной форме.

Налоговой базой признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению.

Налоговая ставка по общему правилу составляет 20 %. При этом 2 % зачисляется в федеральный бюджет; 18 % в бюджеты субъектов РФ.

С доходов, полученных в виде дивидендов, уплачивается налог на прибыль по ставке 9 %.

Налоговым периодом по налогу признается календарный год. Отчетными периодами по налогу признаются 1 квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года.

Порядок исчисления налога. Налог определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

Сроки и порядок уплаты налога. Налог, подлежащий уплате по истечении налогового периода, уплачивается не позднее срока, установленного для подачи налоговых деклараций за соответствующий налоговый период (до 28 числа квартала). Налогоплательщики уплачивают авансовые платежи не позднее 28-го числа каждого месяца.

### **Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ)**

Основным нормативным актом, обеспечивающим правовое регулирование уплаты НДПИ является гл. 26 «НДПИ» II части НК РФ.

Налогоплательщиками НДПИ являются организации и индивидуальные предпринимателей, признаваемых пользователями недр в соответствии с законодательством РФ.

Объектом налогообложения НДПИ признаются полезные ископаемые: добытые из недр на территории РФ на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование в соответствии с законодательством РФ; извлеченные из отходов (потерь) добывающего производства, если такое извлечение подлежит отдельному лицензированию в соответствии с законодательством о недрах; добытые из недр за пределами территории РФ, если эта добыча осуществляется на территориях, находящихся под юрисдикцией РФ, на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование.

Налоговая база устанавливается в отношении каждого добытого полезного ископаемого. Налоговой базой является стоимость добытых полезных ископаемых. При добыче попутного газа и газа горючего природного из всех видов месторождений углеводородного сырья налоговая база определяется как количество добытых полезных ископаемых в натуральном выражении.

Налоговым периодом признается календарный месяц.

Ставки НДС установлены ст. 342 НК РФ в процентах и рублях в дифференцированной форме в зависимости от объекта обложения в пределах от 0 до 17,5 %. (5,5 % – неметаллическое сырье, используемое в строительной индустрии; 6 % – битуминозные породы и др.).

Порядок исчисления налога. Сумма налога исчисляется по итогам каждого налогового периода по каждому добытому полезному ископаемому. Сумма налога по добытым полезным ископаемым исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Сумма налога по попутному газу и природному горючему газу определяется как произведение соответствующей налоговой ставки и величины налоговой базы.

Сроки и порядок уплаты налога. Налог подлежит уплате по месту нахождения каждого участка недр, предоставленного налогоплательщику в пользование в соответствии с законодательством РФ.

Сумма налога, подлежащая уплате по итогам налогового периода, уплачивается не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

### **Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)**

Основным нормативным актом, обеспечивающим правовое регулирование уплаты НДФЛ является гл. 23 «НДФЛ» 2 части НК РФ.

Плательщиками НДФЛ признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Налоговым резидентом признается физическое лицо, фактически находящееся в РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев.

Объект налогообложения. Для физических лиц – резидентов РФ объектом налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками: от источников в РФ и от источников за пределами РФ, а для физических лиц – нерезидентов РФ – только доход от источников в РФ.

Налоговым периодом признается календарный год.

При определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды.

Налоговая база устанавливается как денежное выражение доходов, подлежащих налогообложению, уменьшенных на сумму налоговых вычетов.

Налоговые вычеты. При определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение: стандартных, социальных, имущественных и профессиональных вычетов.

Стандартные налоговые вычеты предоставляются налогоплательщику одним из налоговых агентов, являющихся источником выплаты дохода, по выбору налогоплательщика на основании его письменного заявления и документов, подтверждающих право на такие налоговые вычеты:

- в виде необлагаемого минимума:

3 000 р. – ежемесячно;

500 р. – ежемесячно;

- на содержание ребенка (детей):

1 400 р. – на каждого первого и второго ребенка в возрасте до 18 лет до достижения дохода физического лица 280 000 р.

3 000 р. – на каждого третьего и последующего ребенка в возрасте до 18 лет до достижения дохода физического лица 280 000 р.

Социальные налоговые вычеты предоставляются на основании письменного заявления налогоплательщика при подаче налоговой декларации в налоговый орган по окончании налогового периода.

Социальный вычет в размере фактически произведенных расходов, но не более 25 % суммы дохода, полученного в налоговом периоде, перечисляемых налогоплательщиком на благотворительные цели в виде денежной помощи организациям науки,

культуры, образования, здравоохранения и социального обеспечения.

Социальный вычет в размере фактически произведенных расходов, уплаченных налогоплательщиком за свое обучение или обучение своих детей в образовательных учреждениях.

Социальный вычет в размере уплаченных налогоплательщиком за услуги по лечению, предоставленные ему или его родственникам (супруги, родители, дети) медицинскими учреждениями РФ; а также по оплате медикаментов, назначенных лечащим врачом.

Общая сумма социального налогового вычета не может превышать 120 000 р. за налоговый период.

Имущественный налоговый вычет предоставляется налогоплательщику в связи с приобретением или продажей дорогостоящего имущества.

При продаже жилых домов, квартир, дач, садовых домиков или земельных участков – в размере сумм, фактически полученных но не более 1 млн р. – если имущество находилось в собственности менее 3 лет.

При продаже иного имущества, доли в уставном капитале организации – в размере сумм, фактически полученных, но не более 250 тыс.р. – если имущество находилось в собственности налогоплательщика менее 3 лет.

Имущественный вычет на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома или квартиры – в размере фактически произведенных расходов, а также в сумме, направленной на погашение процентов по ипотечным кредитам, полученным налогоплательщиком в банках РФ и фактически израсходованным им на эти цели. Общий размер имущественного вычета не может превышать 2 млн р. без учета сумм, направленных на погашение процентов по ипотечным кредитам. Повторное предоставление налогоплательщику имущественного вычета по данному основанию не допускается.

Право на получение профессиональных вычетов налогоплательщики реализуют путем подачи письменного заявления налоговому агенту или в налоговый орган. Налогоплательщики, получающие доходы от выполнения работ по договорам гражданско-правового характера либо зарегистрированные в установленном

порядке – в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, непосредственно связанных с выполнением этих работ (услуг). Если налогоплательщик не в состоянии документально подтвердить свои расходы, связанные с деятельностью в качестве индивидуальных предпринимателей, профессиональный вычет производится в размере 20 % общей суммы доходов, полученной индивидуальным предпринимателем от предпринимательской деятельности.

По общему правилу налоговая ставка НДФЛ составляет 13 %. Ставка в размере 35 % установлена в отношении доходов: от стоимости любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и др. мероприятиях в целях рекламы, превышающей 4 тыс. р.; страховых выплат по договорам добровольного страхования, материальной выгоды в виде экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств.

В отношении всех доходов, получаемых физическими лицами – нерезидентами РФ, налоговая ставка устанавливается в размере 30 %.

В отношении доходов от долевого участия деятельности организаций, полученных в виде дивидендов, налоговая ставка устанавливается в размере 9 %.

Порядок исчисления налога. Общая сумма налога исчисляется по итогам налогового периода применительно ко всем доходам налогоплательщика, дата получения которых относится к соответствующему налоговому периоду. Сумма налога, при установлении налоговой базы исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

Порядок и сроки уплаты налога. Общая сумма налога, подлежащая уплате в соответствующий бюджет, исчисляется налогоплательщиком с учетом сумм налога, удержанных налоговыми агентами при выплате налогоплательщику дохода.

Общая сумма налога, подлежащая уплате в соответствующий бюджет, уплачивается по месту жительства налогоплательщика в срок не позднее 15 июля года, следующего за истекшим налоговым периодом.



## Транспортный налог

Порядок исчисления и уплаты транспортный налог устанавливается гл. 28 НК РФ.

Плательщиками налога признаются лица, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения транспортным налогом.

Объектом налогообложения признаются зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ транспортные средства: автомобили, мотоциклы, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, катера, снегоходы, гидроциклы и другие водные и воздушные транспортные средства.

Налоговая база определяется в зависимости от типа транспортного средства и мощности двигателя. Для транспортных средств, имеющих двигатели, налоговая база определяется как мощность двигателя в лошадиных силах.

Для транспортных средств, для которых определяется валовая вместимость – валовая вместимость в регистровых тоннах (водные несамоходные буксируемые транспортные средства). Иные водные и воздушные транспортные средства – единица транспортных средств.

Налоговым периодом является календарный год.

Налоговые ставки установлены в рублях и дифференцированы в зависимости от типа транспортного средства и мощности двигателя.

Порядок исчисления налога. Сумма налога исчисляется в отношении каждого транспортного средства как произведение соответствующей налоговой базы и налоговой ставки. Организации исчисляют сумму налога самостоятельно. Физические лица – рассчитывают на основании сведений налоговыми органами.

Порядок и сроки уплаты налога. Уплата производится налогоплательщиками по месту нахождения транспортных средств. Налоговое уведомление – физическому лицу вручается налоговым органом. Уплата налога физическим лицом производится в срок не позднее 1 ноября года следующего за налоговым периодом.

## **Налог на имущество организаций**

Порядок исчисления и уплаты налога на имущество организаций установлен гл. 30 НК РФ и законами субъектов РФ.

Плательщиками признаются: российские организации; иностранные организации, осуществляющие деятельность в РФ.

Объекты налогообложения – учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств движимое и недвижимое имущество, включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность.

Налоговая база определяется как среднегодовая остаточная стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Среднегодовая стоимость имущества определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового или отчетного периода и на 1-е число следующего за налоговым или отчетным периодом месяца, на количество месяцев в соответствующем периоде, увеличенное на единицу.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами являются 1 квартал, полугодие, 9 месяцев календарного года.

Налоговая ставка не может превышать 2,2 %.

Порядок исчисления налога. Сумма налога исчисляется по итогам налогового периода как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, определенной за налоговый период.

Порядок и сроки уплаты налога. Установлены законами субъектов РФ. В течение налогового периода налогоплательщики уплачивают авансовые платежи по налогу.

Таблица 11

**Характеристика основных налогов, уплачиваемых  
строительными организациями**

Налог	Объект налогообложения	Плательщики	Основные ставки налога	Налоговый период
НДС	Реализация товаров, работ, услуг; выполнение СМР для собственных нужд; ввоз товаров на таможенную территорию РФ	Организации, индивидуальные предприниматели	0 % 10 % 18 %	Квартал
Налог на прибыль организаций	Прибыль, полученная налогоплательщиком	Российские организации; иностранные организации	0 % 9 % 15 % 20 %	Календарный год
НДФЛ	Доход налогоплательщика, полученный в денежной, натуральной формах и в виде материальной выгоды	Физические лица	9 % 13 % 35 %	Календарный год
Транспортный налог	Транспортные средства	Лица, на которых зарегистрированы транспортные средства	Устанавливаются законами субъектов РФ	Календарный год
Налог на имущество организаций	Учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств движимое и недвижимое имущество	Российские организации; иностранные организации, осуществляющие деятельность в РФ	Не может превышать 2,2 %	Календарный год

## **10.7. Специальные налоговые режимы и порядок их применения в строительстве**

В НК РФ предусмотрены специальные налоговые режимы, применяемые к отдельным видам налогов. Специальным налоговым режимом признается особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных НК РФ и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами.

Специальные налоговые режимы могут предусматривать освобождение от обязанности уплаты отдельных федеральных, региональных и местных налогов и сборов.

К специальным налоговым режимам относятся:

- а) упрощенная система налогообложения (УСН);
- б) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- в) система налогообложения в виде *ЕНВД* для отдельных видов деятельности;
- г) система налогообложения при исполнении соглашений о разделе продукции.

### **Упрощенная система налогообложения**

Упрощенная система налогообложения организациями и индивидуальными предпринимателями применяется наряду с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно.

Применение УСН организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Иные налоги уплачиваются организациями, применяющими упрощенную систему налогообложения, в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Плательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения.

Организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы, определяемые в соответствии со статьей 248 НК РФ, не превысили 15 (45) млн рублей.

Не вправе применять упрощенную систему налогообложения:

1) организации, имеющие филиалы и (или) представительства;

2) банки;

3) страховщики;

4) негосударственные пенсионные фонды;

5) инвестиционные фонды;

6) профессиональные участники рынка ценных бумаг;

7) ломбарды;

8) организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;

9) организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом;

10) нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований;

11) организации, являющиеся участниками соглашений о разделе продукции;

13) организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) в соответствии с главой 26.1 НК РФ;

14) организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов;

15) организации и индивидуальные предприниматели, средняя численность работников которых за налоговый (отчетный) период, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, превышает 100 человек;

16) организации, у которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, превышает 100 млн рублей. В целях настоящего подпункта учитываются основные средства и нематериальные активы, которые подлежат амортизации и признаются амортизируемым имуществом в соответствии с главой 25 НК РФ;

17) бюджетные учреждения;

18) иностранные организации.

Объектом налогообложения признаются:

доходы;

доходы, уменьшенные на величину расходов.

Выбор объекта налогообложения осуществляется самим налогоплательщиком.

Налогоплательщики при определении объекта налогообложения учитывают доходы от реализации и внереализационные доходы.

При применении упрощенной системы налогообложения доходы и расходы учитываются кассовым методом.

Налоговой базой признается денежное выражение объекта налогообложения. При определении налоговой базы доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода.

Налогоплательщик, который применяет в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, уплачивает минимальный налог. Минимальный налог уплачивается в случае, если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога. Сумма минимального налога исчисляется за налоговый период в размере 1 процента налоговой базы, которой являются доходы.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

В случае, если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов.

В случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов.

Налог исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

Налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, могут уменьшить сумму исчисленного налога на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма налога (авансовых платежей по налогу) не может быть уменьшена более чем на 50 процентов.

Налоговая декларация по итогам налогового периода представляется налогоплательщиками-организациями не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Налогоплательщики – индивидуальные предприниматели по истечении налогового периода представляют налоговую декларацию в налоговые органы по месту своего жительства не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

### **Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД)**

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности устанавливается НК РФ, вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, городских округов, законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга и применяется наряду с общей системой нало-

гообложения и иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Система налогообложения в виде ЕНВД для отдельных видов деятельности может применяться в отношении следующих видов предпринимательской деятельности:

1) оказания бытовых услуг, их групп, подгрупп, видов и (или) отдельных бытовых услуг, классифицируемых в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению;

2) оказания ветеринарных услуг;

3) оказания услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;

4) оказания услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платных стоянках (за исключением штрафных автостоянок);

5) оказания автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) не более 20 транспортных средств, предназначенных для оказания таких услуг;

6) розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли. Для целей исчисления ЕНВД розничная торговля, осуществляемая через магазины и павильоны с площадью торгового зала более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли, признается видом предпринимательской деятельности, в отношении которого единый налог не применяется;

7) розничной торговли, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети;

8) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания. Для целей исчисления ЕНВД оказание услуг общественного питания,



осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания, признается видом предпринимательской деятельности, в отношении которого единый налог не применяется;

9) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей;

10) распространения наружной рекламы с использованием рекламных конструкций;

11) размещения рекламы на транспортных средствах;

12) оказания услуг по временному размещению и проживанию организациями и предпринимателями, использующими в каждом объекте предоставления данных услуг общую площадь помещений для временного размещения и проживания не более 500 квадратных метров;

13) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест, расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, не имеющих зала обслуживания посетителей;

14) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование земельных участков для размещения объектов стационарной и нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания.

Уплата организациями единого налога предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (в отношении прибыли, полученной от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), налога на имущество организаций (в отношении имущества, используемого для ведения предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками единого налога, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (в отношении операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с главой 21 НК РФ, осуществляемых в рамках

предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией.

Налогоплательщиками являются организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории муниципального района, городского округа, городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, в которых введен единый налог, предпринимательскую деятельность, облагаемую единым налогом.

Объектом налогообложения для применения единого налога признается вмененный доход налогоплательщика.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности.

Базовая доходность корректируется (умножается) на коэффициенты К1 и К2. На 2012 год К2 установлен в размере 1,4942.

Размер вмененного дохода за квартал, в течение которого осуществлена соответствующая государственная регистрация налогоплательщика, рассчитывается исходя из полных месяцев начиная с месяца, следующего за месяцем указанной государственной регистрации.

Налоговым периодом по единому налогу признается квартал.

Ставка единого налога устанавливается в размере 15 процентов величины вмененного дохода.

Уплата единого налога производится налогоплательщиком по итогам налогового периода не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Сумма единого налога, исчисленная за налоговый период, уменьшается налогоплательщиками на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование,

обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени в соответствии с законодательством Российской Федерации при выплате налогоплательщиками вознаграждений работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог, а также на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей, уплаченных индивидуальными предпринимателями за свое страхование, и на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50 процентов.

Налоговые декларации по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками в налоговые органы не позднее 20-го числа первого месяца следующего налогового периода.

## **Глава 11. Анализ результатов производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния строительной организации**

11.1. Понятие, задачи и виды анализа. Источники информации для анализа

11.2. Методология и этапы анализа

11.3. Анализ производственно-хозяйственной деятельности строительной организации

11.4. Понятие финансового состояния. Внутренний и внешний анализ финансового состояния

11.5. Основные факторы, определяющие финансовое состояние

11.6. Система относительных финансовых коэффициентов

11.7. Банкротство предприятий как мера оздоровления отраслевой экономики. Признаки банкротства

## **11.1. Понятие, задачи и виды анализа. Источники информации для анализа**

Для принятия управленческих решений в области строительного производства, финансов, инвестиций руководству нужна постоянная деловая осведомленность в соответствующих вопросах, которая результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной информации. Необходимо аналитическое прочтение данных исходя из целей анализа и управления.

С научной точки зрения анализ есть выделение сущности процесса или явления путем определения и последующего изучения всех его сторон и составляющих частей, обнаружения основы, связывающей все части в единое целое, и построение на этой основе закономерностей его развития. Анализ – процедура мысленного, а иногда и реального расчленения объекта или явления на части. По результатам анализа делаются выводы о внутренней структуре анализируемого предмета или явления и наилучших способах обращения с ним или его использования.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности (АФХД) предприятия является важной частью, а, по сути, основой принятия решения на микроэкономическом уровне, т. е. на уровне субъектов хозяйствования.

В самом общем смысле предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности можно считать структуру и содержание информационных потоков на предприятии.

Содержанием АФХД является глубокое и всестороннее изучение экономической информации о функционировании анализируемого субъекта хозяйствования с целью принятия оптимальных управленческих решений по обеспечению выполнения производственных программ предприятия, оценки уровня их выполнения, выявления слабых мест и внутрихозяйственных резервов.

Анализ должен представлять собой комплексное исследование действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой субъектом продукции, финансовые показатели работы субъекта и указывать возможные перспективы развития дальнейшей произ-

водственной деятельности предприятия в выбранной области хозяйствования.

Главная задача анализа финансово-хозяйственной деятельности – оценка результатов хозяйственной деятельности, выявление факторов, обусловивших успехи и неудачи в анализируемом периоде, а также планирование и прогнозирование деятельности предприятия на будущее. Она решается с помощью не только стоимостных данных бухгалтерского учета, но и данных оперативного и статистического учета в различных единицах измерения.

В процессе достижения основной цели анализа решаются следующие задачи:

- определение базовых показателей для разработки производственных планов и программ на предстоящий период;

- повышение научно-экономической обоснованности планов и нормативов;

- объективное и всестороннее изучение выполнения установленных планов и соблюдения нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг;

- определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

- прогнозирование результатов хозяйствования;

- подготовка аналитических материалов для выбора оптимальных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов.

В конкретных условиях могут ставиться и другие локальные цели, которые будут определять содержание процедур анализа финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, общее содержание аналитических процедур может определяться как спецификой работы предприятия, так и выбранным видом анализа (проблемно-ориентированный, перспективный, оперативный и т. п.).

В качестве основы классификации видов анализа можно рассмотреть следующие признаки (табл. 12).

Анализ проводится на основе данных планирования и нормирования оперативно-технического учета, статистической отчетности и финансового отчета производственно-хозяйственной деятельности.

Таблица 12

**Классификация видов анализа финансово-хозяйственной  
деятельности хозяйствующих субъектов**

Классификационный признак	Виды анализа	
Широта и доступность привлекаемого информационного обеспечения	Внешний	Внутренний
Анализируемая подсистема предприятия	Производственный	Финансовый
Временный аспект деятельности	Ретроспективный	Перспективный
Содержание анализа	Комплексный	Тематический
Горизонт анализа	Оперативный	Тактический, стратегический
	Инвестиционный, проектный, марке-	

### 11.2. Методология и этапы анализа

Основной метод аналитического чтения финансовых отчетов – дедуктивный, от общего к частному. В ходе такого анализа условно воспроизводится хронологическая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий.

Среди существующих методов анализа финансовых отчетов можно выделить шесть основных:

- горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

- вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

- анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или по-

зициями разных форм отчетности, определение взаимосвязанных показателей;

- сравнительный (пространственный) анализ – как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

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

Наиболее широко используемыми инструментами (приемами) анализа финансового состояния являются коэффициенты.

Содержательная сторона анализа включает следующие элементы (процедуры):

постановка и уяснение конкретных задач анализа;

установление причинно-следственных связей;

определение показателей и методов их оценки;

выявление и оценка факторов, влияющих на результаты, отбор наиболее существенных;

выработка путей устранения влияния отрицательных факторов и стимулирования положительных.

### **11.3. Анализ производственно-хозяйственной деятельности строительной организации**

Экономическая эффективность производственно-хозяйственной деятельности может быть охарактеризована отношением результата (эффекта) к связанным с его получением ресурсам. В качестве эффекта используют величину прибыли. Однако один и тот же эффект может быть получен при различной величине имущества (активов) строительного предприятия основных и внеоборотных средств, оборотных материальных и денежных активов. Поэтому в качестве используемых в производственно-хозяйственной деятельности ресурсов принимают за среднюю величину имущество строительной организации за анализируемый период. Такой подход к оценке эффективности по-

зволяет оценить уровень эффективности использования находящихся в распоряжении строительной организации активов.

Обобщающий показатель эффективности деятельности строительной организации должен характеризовать уровень умения руководства и коллектива строительной организации добиваться максимального эффекта при минимизации ресурсов строительной организации и может быть представлен следующей формулой показателя эффективности производственно-хозяйственной деятельности – рентабельности активов ( $\mathcal{E}_a$ )

$$\mathcal{E}_a = \frac{Pr}{A},$$

где  $Pr$  – фактически полученная чистая прибыль организации;  $A$  – среднегодовая стоимость активов организации по данным бухгалтерского баланса.

Величина показателя эффективности производственно-хозяйственной деятельности зависит от объема реализации строительной продукции, затрат на ее выполнение, а следовательно, и прибыли от реализации строительной продукции, а также от степени рациональности наличного объема и структуры имущества строительной организации. Это обуславливает получение определенного уровня отдачи имущества за счет достигнутого уровня рентабельности ( $P$ ) СМР и уровня оборачиваемости имущества ( $O$ ). Показатель эффективности деятельности можно разложить на две составляющие

$$\mathcal{E}_a = \frac{Pr}{B} \cdot \frac{B}{Pr},$$

где  $B$  – выручка от реализации строительной продукции.

Используя метод цепных подстановок, можно определить степень влияния каждого из вышеперечисленных факторов на динамику показателя эффективности в процентах или долях единицы

$$\Delta \mathcal{E}_a_p = (P_1 - P_0) \cdot O_0$$



## Влияние изменение оборачиваемости имущества

$$\Delta \mathcal{E}a_o = (O_1 - O_0) \cdot P_1$$

В зависимости от полученных результатов следует определить приоритетные направления последующего анализа.

В зависимости от условий деятельности строительной организации и стабильности налога на прибыль организаций для расчета показателя эффективности деятельности и его динамики целесообразно использовать показатель прибыли от операций (прибыль до налогообложения и чистую прибыль).

Каждая строительная организация, заинтересованная в повышении эффективности своей производственно-хозяйственной деятельности, проводит расчет по ожидаемой величине выручки от реализации СМР, переменных и постоянных затрат по ее созданию, а значит, имеет и расчетный показатель прибыли от своей основной деятельности, поскольку прибыль от основной деятельности является наиболее весомой и определяющей в прибыли строительной организации. Ее анализу следует уделить большее внимание.

На первом этапе анализа прибыли проводится общее сопоставление фактически полученной прибыли с расчетной в целом по строительной организации, в том числе по ее структурным подразделениям.

На втором этапе определяется отклонение фактической прибыли от расчетной за счет изменения величины затрат на единицу объема строительной продукции и влияния изменений в объеме строительного производства.

С этой целью можно использовать метод цепной подстановки, с помощью которого определяется влияние изменения объема строительного производства на объем прибыли

$$\Delta \Pi = (B_1 - B_0) \cdot (1 - C_p),$$

где  $C_p$  – расчетный уровень затрат на единицу строительной продукции.

Влияние изменения уровня затрат на единицу строительной продукции определяется следующей формулой

$$\Delta\Pi = (C_p - C_f) \cdot B_1,$$

где  $C_f$  – фактический уровень затрат на единицу строительной продукции.

По результатам проведенного расчета появляется возможность выбрать наиболее существенные направления дальнейшего, более углубленного анализа прибыли от реализации строительной продукции. В любом случае на величину фактически полученной прибыли влияют объем и структура объема реализации строительной продукции, уровень инфляции, цены и общие затраты.

#### **11.4. Понятие финансового состояния.**

##### **Внутренний и внешний анализ финансового состояния**

Финансовый анализ в системе управления финансами предприятия в наиболее общем виде представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

- оценить текущее и перспективное имущественное и финансовое состояние предприятия;
- оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции их финансового обеспечения;
- выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
- спрогнозировать положение предприятия на рынке капитала.

С определенной долей условности можно утверждать, что в основе финансового анализа, равно как и финансового менеджмента в целом, лежит умение работать с информацией финансового характера, в том числе и с бухгалтерскими данными – как с официальной отчетностью, так и с данными управленческого учета. В условиях рыночной экономики значение финансового

анализа для выживания предприятия и улучшения результатов его работы трудно переоценить.

Финансовое состояние – это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов, которые являются результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений строительной организации, определяемое всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Финансовое состояние организации зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Затруднения с реализацией выполненных СМР ведут к уменьшению поступления денежных средств на счета фирмы, в результате чего ухудшается его платежеспособность. Имеется и обратная связь, так как отсутствие денежных средств может привести к перебоям в обеспеченности материальными ресурсами, а следовательно, и в производственном процессе.

Финансовая деятельность должна быть направлена на обеспечение систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов, соблюдение расчетной и кредитной дисциплины, достижение рационального соотношения собственных и заемных средств, финансовой устойчивости с целью эффективного функционирования организации. Существенная роль в достижении стабильного положения принадлежит анализу.

Различают внутренний и внешний анализ финансового состояния.

Внутренний анализ осуществляется для нужд управления организацией. Его результаты используются также для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния.

Внешний анализ осуществляется внешними субъектами анализа. Содержание этого анализа определяется интересами собственников, партнеров, управляющих и контролирующих органов. Такое разделение анализа несколько условно, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа и наоборот, а часть источников информации используется для обоих видов.

Основное содержание внешнего финансового анализа, осуществляемого партнерами организации по данным публичной финансовой отчетности, составляют:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности организации;
- анализ эффективности использования заемного капитала;
- экономическая диагностика финансового состояния организации и рейтинговая оценка эмитентов.

Внутренний анализ финансового состояния в качестве источника информации помимо публичной отчетности использует и другие данные системного бухгалтерского учета, данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и пр.

Основное содержание внутреннего анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например, такими как анализ эффективности авансированного капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли.

### **11.5. Основные факторы, определяющие финансовое состояние**

Финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивов). Эти сведения представлены в бухгалтерском балансе фирмы.

Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств (активов). Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность организации, под которой подразумевают его способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Поскольку выполнение финансового плана в основном зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то

можно сказать, что финансовое положение определяется всей совокупностью хозяйственных факторов, является наиболее обобщающим показателем.

После общей характеристики финансового состояния и его изменения за отчетный период следующей важной задачей анализа финансового состояния является исследование абсолютных показателей финансовой устойчивости организации. Для данного вида анализа решающее значение имеет вопрос о том, какие абсолютные показатели отражают сущность устойчивости финансового состояния. Балансовая модель имеет вид

$$BA + M + Д + У_{пл} + У_{ог} = И^c + K^m + K^t + P,$$

где  $BA$  – внеоборотные активы организации;  $M$  – материальные запасы и незавершенное производство;  $Д$  – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, расчеты и прочие активы;  $У_{пл}$  – убытки прошлых лет;  $У_{ог}$  – убытки отчетного года;  $И^c$  – собственные источники покрытия;  $K^m$  – долгосрочные кредиты и заемные средства;  $K^t$  – краткосрочные кредиты и заемные средства;  $P$  – расчеты (кредиторская задолженность) и прочие пассивы.

Соотношение стоимости материальных оборотных средств и величины собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния организации. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. В то же время степень обеспеченности запасов и затрат источниками есть причина той или иной степени платежеспособности (или неплатежеспособности), выступающей как следствие обеспеченности.

## 11.6. Система относительных финансовых коэффициентов

Финансовые коэффициенты представляют собой относительные показатели финансового состояния организации. Они рассчитываются в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет. В качестве базисных величин используются:

нормативные показатели;

усредненные по временному ряду значения показателей данной организации, относящиеся к прошлым благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам;

среднеотраслевые значения.

Система относительных финансовых коэффициентов по экономическому смыслу может быть подразделена на ряд характерных групп:

1. показатели оценки рентабельности организации;
2. показатели оценки эффективности управления или прибыльности продукции;
3. показатели оценки деловой активности или капиталотдачи;
4. показатели оценки рыночной устойчивости;
5. показатели оценки ликвидности активов баланса как основы платежеспособности.

Рассмотрим основные из каждой группы финансовых коэффициентов.

#### 1. Оценка рентабельности организации

*Рентабельность СМР = Валовая прибыль / Объем реализованных СМР*

$$R_{смр} = \frac{Пвал}{Осмр}$$

*Общая рентабельность организации = Валовая прибыль / Среднегодовая стоимость имущества x 100 %*

$$R_{общ} = \frac{Пвал}{Игод} \cdot 100\%$$

*Чистая рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль организации / Средняя стоимость имущества x 100 %*

$$R_{кап}^{чист} = \frac{Пчист}{Игод} \cdot 100\%$$

*Чистая рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль организации / Средняя величина собственного капитала x 100 %*

$$R_{\text{соб.кап}}^{\text{чист}} = \frac{П_{\text{чист}}}{К_{\text{соб}}} \cdot 100\%$$

*Общая рентабельность производственных фондов = валовая прибыль / средняя стоимость основных фондов и оборотных материальных активов x 100 %*

$$R_{\text{пр.ф.}} = \frac{П_{\text{вал}}}{ОПФ + ОбС} \cdot 100\%$$

## 2. Общая эффективность управления

*Чистая прибыль на 1 р. оборота = Чистая прибыль / Объем реализованных СМР x 100 %*

*Прибыль от всей реализации на 1 р. оборота = Прибыль от реализации / Объем реализованных СМР x 100 %*

*Общая прибыль на 1 р. оборота = Валовая прибыль / Объем реализованных СМР x 100 %*

## 3. Оценка деловой активности

*Общая капиталотдача = Объем реализованных СМР / Средняя стоимость имущества*

*Отдача внеоборотных активов = Объем реализованных СМР / Средняя стоимость внеоборотных активов*

*Оборачиваемость всех оборотных активов = Объем реализованных СМР / Средняя стоимость оборотных активов*

*Оборачиваемость запасов = Объем реализованных СМР / Средняя стоимость запасов*

*Оборачиваемость дебиторской задолженности = Объем реализованных СМР / Средняя величина дебиторской задолженности*

*Оборачиваемость денежных средств = Объем реализованных  
СМР / Средняя величина денежных средств*

#### 4. Оценка рыночной устойчивости

*Коэффициент автономии = Источники собственных средств /  
Всего средств*

*Коэффициент соотношения заемных и собственных средств =  
Обязательства организации / Источники собственных средств*

*Коэффициент маневренности = Собственные оборотные сред-  
ства / Источники оборотных средств*

*Коэффициент обеспеченности оборотных активов собствен-  
ными источниками формирования = Собственные оборотные  
средства / Запасы и денежные средства*

*Коэффициент краткосрочных задолженностей = Краткосроч-  
ные обязательства / Всего обязательств*

*Коэффициент кредиторской задолженности и прочих пассивов  
= Кредиторская задолженность + прочие пассивы / Всего обя-  
зательств*

#### 5. Оценка ликвидности активов организации

*Коэффициент абсолютной ликвидности = Ликвидные оборот-  
ные средства / Срочные обязательства*

(Нормативное значение не менее 0,1).

*Коэффициент промежуточной ликвидности = (Ликвидные обо-  
ротные средства + дебиторская задолженность) / Срочные  
обязательства*

(Нормативное значение не менее 0,5).



*Коэффициент текущей ликвидности = (Ликвидные оборотные средства + дебиторская задолженность + производственные запасы) / Срочные обязательства*

Данный коэффициент характеризует общую степень погашения срочных обязательств.

(Нормативное значение не менее 2).

Относительные финансовые показатели являются только ориентировочными индикаторами финансового состояния организации и ее платежеспособности. Сигнальным показателем финансового состояния является его платежеспособность, которая характеризуется абсолютными данными, рассмотренными в балансе неплатежей и их причин.

### **11.7. Банкротство предприятий как мера оздоровления отраслевой экономики. Признаки банкротства**

В настоящее время процедуры несостоятельности организаций регулируются Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".

Процедура банкротства начинается с принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом. В соответствии со ст. 7 Федерального закона о банкротстве правом на обращение в арбитражный суд с подобным заявлением обладают: сам должник, кредитор, уполномоченные органы. Дело о банкротстве может быть возбуждено при условии, что требования к должнику – юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100 тыс. р. и соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Информация о принятии заявления арбитражным судом направляется в банки, налоговые и другие уполномоченные органы.

В соответствии с вновь принятым Законом процедурами банкротства являются:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;

- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

Процедура *наблюдения* вводится с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и направлена на обеспечение сохранности его имущества. Включает следующие действия: назначается временный (арбитражный) управляющий, определяется продолжительность периода наблюдения; приостанавливаются выплаты. Руководитель предприятия-должника действует под контролем временного управляющего.

По результатам отчета временного управляющего арбитражный суд либо выносит определение о введении внешнего управления (санации), либо принимает решение о признании предприятия-должника банкротом и об открытии конкурсного производства (принудительной ликвидации), либо утверждает мировое соглашение, либо вводит процедуру финансового оздоровления.

*Финансовое оздоровление* может быть включено в процедуру банкротства при условии предоставления плана финансового оздоровления и графика погашения задолженности. Важнейшим условием введения процедуры финансового оздоровления является обеспечение обязательств должника. Размер обеспечения должен превышать размер обязательств не менее чем на 20%. Требования кредиторов первой и второй очереди должны быть удовлетворены в течение 6 месяцев, остальные (третья очередь) – в срок до двух лет.

*Внешнее управление* вводится арбитражным судом на срок не более 18 месяцев, который может быть продлен, но не более чем на 6 месяцев. Руководитель предприятия-должника отстраняется от должности, управление переходит к внешнему управляющему. Задача внешних (арбитражных) управляющих – вывести предприятие из кризиса с обновленными целями, структурой ресурсов и организационной схемой, сохранившей свой потенциал с наименьшими потерями.

В период внешнего управления вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам, которые наступили до введения внешнего управления. Не позднее чем через месяц после введения внешнего управления на собрание кредиторов выносится план внешнего управления (план

санации), основной целью которого является восстановление платежеспособности и который содержит развернутую программу мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия. Наиболее типичными мероприятиями являются:

- перепрофилирование;
- закрытие нерентабельных производств;
- ликвидация (сокращение) дебиторской задолженности;
- продажа части имущества (на открытых торгах или аукционах);
- уступка прав требования (продажа долгов);
- исполнение обязательств должника собственником имущества;
- продажа имущества должника.

Если санация не дала желаемых результатов, открывается *конкурсное производство*, вводится должность конкурсного управляющего. Срок исполнения всех обязательств считается наступившим, прекращается начисление неустоек, процентов и т. д., оценивается имущество, формируется конкурсная масса. Удовлетворение требований происходит в соответствии с очередностью.

*Мировое соглашение* может быть заключено на любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве. Оно может содержать условия:

- об отсрочке исполнения обязательств;
- уступке прав требования должника;
- исполнении обязательств третьими лицами;
- скидке с долга;
- обмену требований на акции;
- удовлетворении требований кредиторов иными способами.

Мировое соглашение может быть признано недействительным, если содержит условия, предусматривающие преимущества отдельных кредиторов и ущемление прав других, а также если его исполнение может привести должника к банкротству.

Особенности антикризисного регулирования в соответствии с Федеральным Законом следующие:

- процедура банкротства начинается при малой задолженности и в сжатые сроки, чтобы предотвратить серьезные последствия для большого числа участников;

- государство в лице налоговых и иных уполномоченных органов не имеет ни преимуществ по отношению к другим кредиторам, ни обязательств по оказанию помощи банкротам;

- к процедурам банкротства, предусмотренным Законом 1998 г., добавлена такая процедура, как финансовое оздоровление, что предоставляет предприятию дополнительные возможности восстановления нормальной деятельности;

- сроки проведения процедур банкротства значительно продлены по сравнению со сроками, определенными предшествующим Законом, и в связи с этим более реалистичны.

Недостаток Закона заключается в том, что на стадии конкурсного производства предполагается продажа не предприятия, а имущества, при чем без долгов. Это противоречит западной практике, где предприятие даже на последней стадии банкротства обычно рассматривается не как совокупность имущественных ценностей, а как бизнес.

В основе банкротства предприятия лежат преимущественно финансовые причины:

1. Серьезное нарушение финансовой устойчивости предприятия, препятствующее нормальному осуществлению его хозяйственной деятельности;

2. Существенная несбалансированность в рамках относительно продолжительного периода времени объемов его денежных потоков;

3. Продолжительная неплатежеспособность предприятия, вызванная низкой ликвидностью его активов.

Таким образом, финансовая несостоятельность предприятия во многом является следствием неэффективного финансового менеджмента.

В законодательной и финансовой практике выделяют следующие виды банкротства предприятий:

1. Реальное банкротство. Оно характеризует полную неспособность предприятия восстановить в предстоящем периоде свою финансовую устойчивость и платежеспособность в силу реальных потерь используемого капитала. Катастрофический уровень потерь капитала не позволяет такому предприятию осуществлять эффективную хозяйственную деятельность в предстоящем периоде, вследствие чего оно объявляется банкротом юридически.

2. Техническое банкротство. Используемый термин характеризует состояние неплатежеспособности предприятия, вызванное существенной просрочкой его дебиторской задолженности. При этом размер дебиторской задолженности превышает размер кредиторской задолженности предприятия, а сумма его активов значительно превосходит объем его финансовых обязательств. Техническое банкротство при эффективном антикризисном управлении предприятием, включая его санирование, обычно не приводит к юридическому банкротству.

3. Умышленное банкротство. Оно характеризует преднамеренное создание (или увеличение) руководителем или собственником предприятия его неплатежеспособности; нанесение ими экономического ущерба предприятию в личных интересах или в интересах иных лиц; заведомо некомпетентное финансовое управление. Выявленные факты умышленного банкротства преследуются в уголовном порядке.

4. Фиктивное банкротство. Оно характеризует заведомо ложное объявление предприятием о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки (рассрочки) выполнения своих кредитных обязательств или скидки с суммы кредиторской задолженности. Такие действия также преследуются в уголовном порядке.

Финансовое оздоровление и внешнее управление рассматриваются как комплекс мероприятий по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности предприятия

Арбитражный суд может вынести определение о введении финансового оздоровления, даже если первое собрание кредиторов приняло другое решение, при условии предоставления ходатайства учредителей (участников) должника, собственника имущества должника – унитарного предприятия, уполномоченного государственного органа, а также третьих лиц и предоставления банковской гарантии в качестве обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности. Сумма, на которую выдана банковская гарантия, должна превышать размер обязательств должника, включенных в реестр требований кредиторов, не менее чем на 20 процентов. График погашения задолженности должен предусматривать на-

чало погашения задолженности не позднее чем через месяц после вынесения арбитражным судом определения о введении финансового оздоровления и погашение требований кредиторов пропорционально равными долями в течение одного года с даты начала удовлетворения требований кредиторов.

С даты введения финансового оздоровления, внешнего управления, признания арбитражным судом должника банкротом и открытия конкурсного производства или утверждения мирового соглашения наблюдение прекращается.

При введении процедуры финансового оздоровления по инициативе первого собрания кредиторов арбитражный суд утверждает срок финансового оздоровления (не более двух лет), график погашения задолженности, административного управляющего.

В ходе финансового оздоровления органы управления должника осуществляют свои полномочия с определенными ограничениями. Должник не вправе без согласия собрания кредиторов совершать сделки, связанные:

- с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо либо косвенно имущества должника, балансовая стоимость которого составляет более 5 процентов балансовой стоимости активов должника;

- с выдачей займов (кредитов).

Должник не может самостоятельно принимать решения о своей реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании).

Не позднее, чем за месяц до истечения установленного срока финансового оздоровления должник обязан предоставить административному управляющему отчет о результатах финансового оздоровления. К отчету прилагаются:

- баланс должника на последнюю отчетную дату;
- отчет о прибылях и убытках должника;
- документы, подтверждающие погашение требований кредиторов.

В случае если требования кредиторов не удовлетворены, административный управляющий созывает собрание кредиторов, которое полномочно принять одно из решений об обращении:

- с ходатайством в арбитражный суд о введении внешнего управления;

- с ходатайством в арбитражный суд о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Внешнее управление вводится арбитражным судом на срок не более 18 месяцев, который может быть продлен не более чем на 6 месяцев. С даты введения внешнего управления прекращаются полномочия руководителя должника, управление делами должника возлагается на внешнего управляющего. Вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и по уплате обязательных платежей, сроки исполнения которых наступили до введения процедуры внешнего управления.

Не позднее чем через месяц после своего назначения внешний управляющий обязан разработать план внешнего управления и представить его собранию кредиторов для утверждения.

Планом внешнего управления могут быть предусмотрены следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

- реперофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника;
- исполнение обязательств должника собственником имущества должника – унитарного предприятия учредителями (участниками) должника либо третьими лицами;
- увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц;
- размещение дополнительных, обыкновенных акций должника;
- продажа предприятия должника;
- замещение активов должника;
- иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

Внешний управляющий обязан представить на рассмотрение собрания кредиторов свой отчет по результатам внешнего управления при наличии оснований для досрочного прекращения

внешнего управления – в случае накопления денежных средств, достаточных для удовлетворения всех требований кредиторов, включенных в реестр, а также по требованию лиц, имеющих право на созыв собрания кредиторов.

Отчет внешнего управляющего должен содержать:

- баланс должника на последнюю отчетную дату;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о прибылях и убытках должника;
- сведения о наличии свободных денежных средств и иных средств должника, которые могут быть направлены на удовлетворение требований кредиторов подснежным обязательствам и на уплату обязательных платежей должника;
- расшифровку оставшейся дебиторской задолженности должника и сведения об оставшихся нереализованными правах требования должника;
- сведения об удовлетворенных требованиях кредиторов, включенных в реестр;
- иные сведения о возможности погашения оставшейся кредиторской задолженности должника.

В отчете внешнего управляющего должно содержаться одно из предложений:

- о прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности должника и переходе к расчетам с кредиторами;
- о продлении установленного срока внешнего управления;
- о прекращении производства по делу, в связи с удовлетворением всех требований кредиторов в соответствии с реестром;
- о прекращении внешнего управления и об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

После рассмотрения отчета внешнего управляющего собрание кредиторов вправе принять одно из его предложений в качестве своего решения и обратиться в арбитражный суд с соответствующим ходатайством.

В случае если арбитражный суд принимает решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, внешний управляющий обязан передать дела конкурс-



ному управляющему не позднее чем через 3 дня с даты утверждения конкурсного управляющего.

В случае если внешнее управление завершается заключением мирового соглашения или погашением требований кредиторов, внешний управляющий продолжает исполнять свои обязанности в пределах компетенции руководителя должника до даты избрания (назначения) нового руководителя предприятия.

Практическое значение банкротства предприятий для экономики страны:

- 1) для общества – формируется структура экономики, приспособленная к рынку;
- 2) для населения – производятся товары, пользующиеся спросом;
- 3) кредиторы – получают шанс спасти свои деньги;
- 4) персонал предприятия – либо получает работу на данном предприятии, либо – погашение задолженности по заработной плате.

Явление банкротства предприятий – неизбежный спутник рыночной экономики, выполняющий роль «санитара», контролирующего ее здоровье и обеспечивающего условия для ее дальнейшего развития.

## **Глава 12. Управление и планирование деятельности хозяйствующего субъекта**

12.1. Управление как производственная функция предприятия

12.2. Цели и виды планирования

12.3. Назначение и функции бизнес-плана, порядок его разработки

12.4. Подготовка производства

## **12.1. Управление как производственная функция предприятия**

Планирование – необходимая функция процесса управления. Роль этой функции состоит в определении последовательности действий субъекта управления для достижения поставленной цели в 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).

## **12.2. Цели и виды планирования**

«Философия» хозяйствующего субъекта – это изложение принципов успеха в сжатой, максимально конкретной форме.

«Миссия» хозяйствующего субъекта – это высшие ценности организации, включающие цели организации, принципы взаимоотношений ее работников, стиль руководства, взаимосвязи с заказчиками и общественными организациями.

Типология строительных целей весьма разнообразна. Цели, в отличие от «миссий», выражают конкретные направления в отдельных сферах деятельности организации, то есть желательный результат, который необходимо достичь через определенное время. Хозяйствующие субъекты являются, как правило, многоцелевыми системами.

Цель планирования деятельности организации состоит в определении ключевых финансовых, экономических и маркетинговых показателей для создания фирмы и (или) успешного ее развития.

Как правило, фирмы (владельцы, акционеры или высшее руководство) определяют, а исполнители формулируют пять видов целей:

- 1) долгосрочные;
- 2) среднесрочные;
- 3) текущие;
- 4) краткосрочные;
- 5) оперативные.

Долгосрочные цели – это цели, которые фирмы, организации разрабатывают на несколько лет вперед, например на пять – десять лет, среднесрочные – на три – пять лет.

Текущие цели разрабатываются, как правило, на один год. Оперативные цели формулируются на небольшой срок – полугодие, квартал или месяц.

При рассмотрении долгосрочных, среднесрочных и текущих целей организации с учетом выработанных маркетинговых стратегий формулируются конкретные цели и задачи. Они должны быть обязательно количественными или качественными. Например, такими целями могут быть:

- увеличение прибыли;
- увеличение объема продаж в данном регионе на ...% за фиксированный срок;
- предложение новых услуг;
- апробирование новых методов продаж услуг (например, продажа в кредит);
- формирование, поддержание положительного имиджа организации;
- увеличение узнаваемости организации на ...%.

Любые две цели из всего списка целей фирмы не должны противоречить друг другу. При анализе краткосрочных и оперативных целей прежде всего проводится детальное рассмотрение достигнутых результатов. В зависимости от полученных результатов и степени расхождения между ними и плановыми показателями формируются краткосрочные и оперативные цели.

Различают стратегическое, тактическое (текущее) и оперативно-календарное планирование.

Стратегическое планирование охватывает разработку стратегии развития организации, выбор стратегии, механизм реализации стратегии, стратегический контроль с элементами анализа (оценки) результатов и введения необходимых корректив стратегии. На этапе стратегического планирования дается оценка состояния внешней и внутренней среды. Анализ факторов внешней среды позволяет определить, какие из них затрудняют нормальное функционирование организации. При рассмотрении внутренней среды дается оценка возможностей использования внутренних ресурсов организации.

Тактические (текущие) планы устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Эти планы являются скользящими, то есть на первый квартал показатели устанавливаются жесткие, неизменяемые, а 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, то есть план с определенными показателями спускается руководством в службы организации. 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 управления 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 в горизонтальной координации планов.

Комбинированный метод (встречное планирования) 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 организации. Процесс планирования считается законченным, когда децентрализованное планирование приведет к децентрализованному общему плану и точному определению поставленных целей.

Оперативно-календарное планирование осуществляется исходя из контрольных цифр показателей годового тактического (текущего) плана с использованием календарного плана производства строительных работ на зданиях и сооружениях.

Сначала разрабатываются показатели плана по конструктивным элементам и видам каждого технологического этапа. 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 комплексах материальных ресурсов 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 согласовывается с субподрядными организациями и организациями-поставщиками ресурсов. После необходимой корректировки оперативно-календарные планы строительной организации детализи-

зируются для каждого строительного участка или строительной бригады.

### **12.3. Назначение и функции бизнес-плана, порядок его разработки**

В настоящее время развиваются и углубляются процессы реформирования российских компаний, ведется поиск путей повышения эффективности их работы. Наряду с проведением институциональных преобразований на первый план выходят вопросы реконструкции и модернизации производства, для проведения которых требуется привлечение финансовых ресурсов.

Бизнес-планирование – это упорядоченная схема действий менеджеров всех структурных подразделений организации по достижению стратегических целей.

В целях уточнения сроков проведения мероприятий в рамках инвестиционной политики предприятия и обеспечения их финансовыми ресурсами составляются бизнес-планы реализации инвестиционных проектов, намеченных к осуществлению предприятием.

Обоснование бизнес-планов рекомендуется выполнять в соответствии с Постановлением Минстроя России от 30 июня 1995 г. № 18-64 «О принятии строительных норм и правил (СНиП 11-01-95), которые вводятся в действие с 1 июля 1995 г.». При этом необходимо учитывать, что по технико-экономическим обоснованиям проектов проводится государственная вневедомственная экспертиза согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 20 июня 1993 г. № 585 «О государственной экспертизе градостроительной и проектно-сметной документации и утверждении проектов строительства». После проведения экспертизы эти бизнес-планы утверждаются руководством предприятия для практического применения. При разработке бизнес-планов инвестиционных проектов рекомендуется руководствоваться СНиП 11-01-95 и СП 11-101-95.

Цель разработки бизнес-плана – планирование производственно-экономической деятельности компании на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и

возможностями получения необходимых ресурсов. Бизнес-план направлен на решение следующих задач:

- определение конкретных направлений деятельности компании, целевых рынков и места компании на этих рынках;
- формирование долгосрочных и среднесрочных целей компании, стратегии и тактики их достижения с определением лиц, ответственных за реализацию каждой стратегии;
- определение состава маркетинговых мероприятий компании по изучению спроса, ценообразованию, рекламе и пр.;
- оценка материального и финансового положения компании и соответствия материальных и финансовых ресурсов поставленным задачам;
- выявление трудностей и «угроз», которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Качественно разработанный бизнес-план представляет собой рабочий инструмент, с помощью которого осуществляются управление и контроль за деятельностью компании. Составление бизнес-плана требует обязательного личного участия первого лица – руководителя компании, так как уже на стадии его разработки необходимо четко определить цели на плановый период, принять решения по координации усилий по их достижению и установить обязанности и ответственность всех подразделений и должностных лиц. Бизнес-план делает компанию более подготовленной к внезапным изменениям ситуации, способствует ее адаптации к новым условиям. Бизнес-план применяется не только для решения внутренних задач компании, он используется также и при установлении или расширении контактов с партнерами.

Возможные направления использования бизнес-плана во внешней среде следующие:

- бизнес-план может решить проблему внешнего финансирования, демонстрируя потенциальному кредитору или инвестору (банку, инвестиционной компании и др.) привлекательные возможности деятельности компании;
- бизнес-план может помочь в работе с регулирующим органом как документ, обосновывающий политику ценообразования;
- бизнес-план способствует установлению или расширению взаимоотношений с различными партнерами;

- на основе бизнес-планов могут разрабатываться проспекты эмиссии ценных бумаг, предложения по государственной поддержке, другие документы, в которых требуется отразить состояние и перспективы развития компании;

- бизнес-план может использоваться и как рекламный документ, представляющий компанию и ее руководителей;

- при необходимости могут составляться сокращенные варианты бизнес-плана, ориентированные на лиц, в контактах с которыми заинтересована компания.

Содержание бизнес-плана, одобренного Минфином России, Минэкономразвития России.

#### 1. Титульный лист:

- название и адрес предприятия;

- руководитель предприятия (организации);

- Ф.И.О. и телефон;

- суть проекта (3-5 строк);

- характер строительства;

- сметная стоимость проекта;

- годы строительства;

- финансирование проекта (в процентах):

- а) собственные средства;

- б) заемные средства (отдельно – отечественные и иностранные);

- срок окупаемости проекта;

- наличие заключений государственной вневедомственной (независимой), а также экологической экспертиз (организации и даты утверждения);

- заявление о коммерческой тайне.

#### 2. Анализ положения дел в отрасли (3-4 с.).

Назначением раздела является указание на характер отрасли – развивающаяся, стабильная, стагнирующая. В разделе представлены:

- общая потребность и объем производства продукции в регионе или в России;

- ожидаемая доля предприятия по производству продукции в регионе или в России;

- потенциальные конкуренты, их сильные и слабые стороны;



- какие и где появились аналоги продукта за последние три года.

### 3. Производственный план.

Назначение раздела – аргументировать выбор производственного процесса и определить его экономические показатели:

- специфические требования к организации производства;
- состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок (аренда, покупка), стоимость;
- сырье и материалы, поставщики и ориентировочные цены;
- альтернативные источники снабжения сырьем, материалами;
- форма амортизации, нормы амортизации;
- себестоимость намечаемой к производству продукции;
- структура капитальных вложений (строительно-монтажные работы, затраты на оборудование, прочие затраты);
- сроки ввода и освоение мощностей;
- обеспечение экологической и технологической безопасности.

### 4. План маркетинга.

В разделе должно быть показано, что реализация товара не вызывает серьезных проблем:

- конечные потребители;
- является ли предприятие монополистом;
- характер спроса (равномерный или сезонный);
- характеристика конкуренции и конкурентов;
- какие свойства продукции или дополнительные услуги делают проект предпочтительным по отношению к конкурентам;
- патентная ситуация (защита товара в стране лицензиара, на внутреннем и внешнем рынках, возможность конкурентов производить соответствующую продукцию без нарушения патентных прав предприятия);
- воздействие на себестоимость продукции технологических изменений использования продуктов-заменителей, изменений в законодательстве по условиям труда, охране природы и т. д.;
- торгово-сбытовые издержки;
- капитальные затраты, связанные с реализацией продукции (услуг);

- каких действий конкурентов следует опасаться и каковы основные элементы стратегии противодействия;
- обоснованные цены на продукцию;
- организация сбыта (описание системы сбыта с указанием фирм, привлекаемых к реализации продукта);
- послепродажное обслуживание;
- организация рекламы и объем затрат на рекламу;
- договор или протоколы о намерениях реализации товара по предлагаемым ценам.

#### 5. Организационный план:

- организационно-правовая форма предприятия (условия создания и партнерства, учредители и принадлежащие им доли);
- акции (сколько выпущено и сколько предполагается выпустить);
- руководящий состав, краткие биографические справки;
- кто обладает правом подписи финансовых документов;
- распределение обязанностей между членами руководящего состава;
- поддержка проекта местной администрацией.

#### 6. Финансовый план:

- объем инвестиций;
- объем финансирования проекта по источникам и периодам;
- условия предоставления кредитов;
- движение денежных потоков;
- прогнозный баланс доходов и расходов;
- показатели эффективности проекта (срок окупаемости, внутренний коэффициент эффективности и др.);
- оценка структуры баланса (текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и т. д. ).

#### 7. Производство:

- стратегия производства изделий, услуг;
- методы производства изделий, услуг;
- машины и оборудование;
- использование персонала в производстве;
- производственные мощности;
- приобретение материалов.

#### 8. Планирование финансирования:

- основы планирования финансирования;
- планирование ликвидности;
- цель и содержание планирования ликвидности;
- баланс доходов и убытков;
- цель и содержание баланса доходов и убытков;
- балансы;
- цель и содержание баланса;
- анализ показателей;
- доля собственного капитала;
- ликвидность;
- cash flow (поток наличных денег);
- рентабельность оборота;
- рентабельность собственного капитала;
- return on investment (инвестиции).

#### 9. Финансирование:

- потребность в капитале и использование капитала;
- средства финансирования;
- финансирование в прошлом.

#### 10. Приложение.

Эффективность инвестиционной политики организации оценивается по показателю срока окупаемости инвестиций, который определяется на основе данных бизнес-плана предприятия и предварительных расчетов по обоснованию инвестиционных проектов в рамках инвестиционной политики предприятия.

### **12.4. Подготовка производства**

Сущностью любого производства является его производственный процесс. Производственные процессы, осуществляемые на строительной площадке, называют строительными процессами. В результате последовательного выполнения строительных процессов, создается строительная продукция в виде зданий и сооружений. При изучении строительных процессов их классифицируют по технологическим признакам на заготовительные, транспортные и монтажно-укладочные.

Заготовительные процессы: изготовление строительных материалов, полуфабрикатов на специализированных предприятиях, а также на строительных площадках.

Транспортные процессы: доставка строительных материалов, изделий и конструкции на строительную площадку и их подача непосредственно к рабочим местам.

Монтажно-укладочные процессы осуществляют непосредственно на строящемся объекте. По своему назначению могут быть основными, создающими строительную продукцию, подготовительными и вспомогательными.

В зависимости от специфики технологии монтажно-укладочные процессы разделяют на непрерывные, когда составляющие рабочие операции следуют одна за другой, и прерывные, требующие технологического перерыва между отдельными операциями. По роли в производственном цикле монтажно-укладочные процессы относятся к ведущим и совмещаемым. Те, которые определяют технологическую последовательность и сроки изготовления строительной продукции, называют ведущими, а процессы, выполняемые параллельно с ними, – совмещаемыми. Совмещение процессов способствует сокращению продолжительности строительства.

Строительные процессы различаются также по способу трудовых действий: ручные, механизированные, комплексно-механизированные и автоматизированные.

По степени организационной сложности строительные процессы разделяют на простые и комплексные.

Простой процесс – совокупность технологически связанных рабочих операций, которые выполняют одним и тем же составом исполнителей.

Комплексный процесс – это совокупность простых процессов, которые находятся в технологической и организационной зависимости, связаны единством конечной продукции.

Строительные работы – совокупность строительных процессов, в результате которых создается определенный вид строительной продукции.

Называют их по виду перерабатываемых материалов (земляные, дорожные и т. д.), по возводимым конструктивным элементам (железобетонные, свайные и т. д.), по выполняемому

процессу (монтажные, транспортные и т. д. ). Строительные работы подразделяют на общестроительные, выполняемые общестроительными организациями и специальные, выполняемые специализированными организациями.

Основой научной организации строительных процессов являются технологические карты. Структура технологической карты состоит из следующих разделов:

1) «Область применения» содержит характеристику конструктивных элементов зданий и сооружений, виды процессов и их состав, характеристику условий производства;

2) «Организация и технология выполнения работ» является основным и включает: требования законченности подготовительных работ, рекомендуемый состав машин и оборудования, графический материал, содержащий схемы конструктивных элементов, схемы комплексной механизации и расстановки машин и оборудования, технологические схемы по устройству элементов конструктивной части, схемы складирования материалов и конструкций, рекомендации по производству работ и составу бригады;

3) «Требования к качеству и приемке работ» содержит схемы контроля или указания по осуществлению контроля и оценке качества работ;

4) «Калькуляция затрат труда машинного времени и заработной платы»;

5) «График производства работ» составляют с использованием данных калькуляции затрат труда;

6) «Материально-технические ресурсы». В нем приводят данные о потребности в инструменте, инвентаре и приспособлениях, а также материалах, полуфабрикатах и конструкциях для выполнения объемов работ, предусмотренных калькуляцией;

7) «Техника безопасности» содержит требующие проектной разработки решения по технике безопасности, конкретные мероприятия и правила, относящиеся к процессам данной технологической карты, со ссылкой на СНиП и другие нормативные документы;

8) «Технико-экономические показатели» составляют по данным калькуляции затрат труда и графика производства работ на принятый измеритель конечной продукции. Они включают:

нормативные затраты труда рабочих по итогу калькуляции, человеко-часы; нормативные затраты машинного времени по итогу калькуляции, машино-часы; заработную плату рабочих по итогу калькуляции, р.; заработную плату механизаторов по итогу калькуляции, р.; продолжительность работ по графику, смены; выработку одного рабочего в смену, определяемую делением числового значения показателя конечной продукции на нормативные затраты труда в человеко-сменах; затраты на механизацию, р.; сумму измеряемых затрат, определяемую суммой заработной платы рабочих и затрат на механизации, р.

Технологические карты позволяют заблаговременно разработать технологические нормы для строительства определенных объектов строительства, регламентировать последовательность строительных процессов, применяемые средства механизации, состав бригад и организацию их труда.

Строительное производство – взаимосвязанный комплекс строительных и монтажных работ и процессов, обеспечивающий расширенное воспроизводство путем создания и обновления основных фондов.

Организация строительного производства – взаимосвязанная система подготовки к выполнению отдельных видов работ, установления и обеспечения общего порядка, очередности и сроков выполнения работ, снабжения всеми видами ресурсов для обеспечения эффективности и качества выполнения отдельных видов работ и строительства объекта.

## **Заключение**

По окончании изучения дисциплины специалист должен твердо усвоить, что в современных условиях любое инженерное, хозяйственное или организационное решение рассматривается, прежде всего, с точки зрения его экономической целесообразности.

Учебное пособие по дисциплине «Экономика отрасли» позволило студентам:

- усвоить основные понятия и категории по дисциплине;

- изучить отраслевые особенности и их влияния на результаты деятельности строительных организаций, на эффективность использования ресурсов;
- ознакомиться с основными законодательными и нормативными актами по вопросам функционирования строительного комплекса;
- изучить основы инвестиционной деятельности и методику эффективного использования капитальных вложений;
- изучить направления эффективного использования основных элементов производства в строительстве (рабочей силы, строительных материалов, конструкций, деталей и изделий; строительных машин, механизмов, инструментов и инвентаря);
- научиться работать с нормативной, специальной и законодательной литературой для практической производственно-хозяйственной, финансовой, инжиниринговой и предпринимательской деятельности в строительстве.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Басовский, Л. Е. Экономика отрасли : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)", "Проф. обучение (экономика и упр.)". – М. : ИНФРА-М, 2011. – 145 с.
2. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 215 с. – (Высшее образование).
3. Вахрушина, М. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / под ред. д.э.н., проф. М. А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 463 с.
4. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой. – СПб.: Питер, 2010. – 256 с.: ил. – (Серия «Краткий курс»).
5. Гинзбург, А. И. Экономический анализ. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 208 с.: ил. – (Серия «Краткий курс»).
6. Ефименко, И. Б. Экономика отрасли (строительство): учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 359 с.
7. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д. В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 320 с. – (Высшее образование).
8. Любушкин, Н. П. Финансовый анализ: учебник / Н. П. Любушкин, Н. Э. Бабичева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксимо, 2010. – 336 с. – (Новое экономическое образование).
9. Медведева, О. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебник (О. В. Медведева, Е. В. Шпилевская, А. В. Немова. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 343 с. – (Высшее образование).
10. Поздняков, В. Я. Экономика отрасли: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 309 с.
11. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 208 с.



12. Экономика отрасли (строительство) : учебник для студентов сред. спец. учеб. заведений, обучающихся по строит. специальностям / В. В. Акимов [и др.]. – М.: РИОР, 2007. – 286 с.

13. Экономика отрасли (строительство) : учебник для студентов сред. спец. учеб. заведений, обучающихся по строит. специальностям / В. В. Акимов [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 304 с.

14. Экономика строительства : учеб. пособие [для студентов техн. и экон. специальностей строит. вузов] / под ред. Ю. Ф. Симионова. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 378 с.

15. Экономика строительства : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Экономика и управление на предприятиях (строительство)" / под общ. ред. И. С. Степанова. – М. : Юрайт, 2008. – 620 с.

16. Экономика строительства: учебник / под общей ред. И. С. Степанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – 620 с.