
СТРОИТЕЛЬСТВО. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Ежеквартальный научный, производственно-экономический журнал

№ 2 (10) июнь 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Костецкий Н.Ф., Журавель Л.В. РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ 2

Плотников А.Н. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 10

Креницкая М.Е. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ 18

Чернов Р.О. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ В РОССИИ 33

Панкратов О.Е. ИСТОЧНИКИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА И ОБНОВЛЕНИЯ ФОНДОВ СТРОИТЕЛЬСТВА 43

Расулов М.Р. КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 56

КОНСУЛЬТАЦИИ И РАЗЪЯСНЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ОАО «ЦНИИЭУС» ПО ВОПРОСАМ СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Подыниглазова Л.Я., Чернышова Ж.Г. 63

НОВЫЕ КНИГИ

Панкратов Е.П. ОТЗЫВ НА КНИГУ РЕЗНИКА С.Д. 70

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES 73

**РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА
В УСЛОВИЯХ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ**

Костецкий Н.Ф.,

*д.э.н., проф., зав. лабораторией экономики
строительства и ЖКХ ИМЭИ*

Журавель Л.В.,

Президент ООО «Жилсоцстрой»

В статье проводится обобщение опыта реформирования ЖКК, обосновывается необходимость реализации системного подхода, включающего поддержание существующей инфраструктуры в увязке с внедрением энергосберегающих и энергоэффективных технологий.

Ключевые слова: жилищно-коммунальный комплекс, инфраструктура, энергоэффективность, энергосбережение, программы, тарифы, районы высокой энергоэффективности.

Жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК) включает около 30 % всех основных фондов страны. На его поддержание в рабочем состоянии тратятся огромные средства, точный объем которых трудно определить. Сложившаяся на протяжении многих лет тактика латания дыр неоднократно подвергалась острой критике на самом верхнем уровне государственного управления. При этом совершенно очевидно, что если развал производственного сектора экономики опосредованно влияет на социально-политическую ситуацию в стране (в первую очередь через сокращение рабочих мест), то назревающий коллапс в коммунальной сфере касается практически каждого жителя России и последствия его нетрудно предугадать. Выход из сложившегося положения очевиден: наряду с необходимостью поддержания в рабочем состоянии имеющейся инфраструктуры, особый акцент должен быть сделан на внедрение энергосберегающих технологий и повышении энергоэффективности ЖКК.

Немного об истории вопроса. В 2001 в составе программы «Жилище» была выделена подпрограмма «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» на 2002 – 2010 гг.» (постановление Правительства Российской Федерации от 17.11.2001 № 797), основными целями которой определялись повышение устойчивости и надежности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения, привлечение инвестиций в ЖКК, улучшение качества жилищно-коммунальных услуг с одновременным снижением нерациональных затрат, адресная социальная защита населения в оплате жилищно-коммунальных

услуг. Для реализации поставленной цели предполагалось решить следующие задачи: обеспечить финансовое оздоровление жилищно-коммунальных предприятий, обеспечить условия для снижения издержек и повышения качества предоставления жилищно-коммунальных услуг, сформировать инвестиционную привлекательность ЖKK и обеспечить государственную поддержку модернизации жилищно-коммунального комплекса. При этом следует отметить, что подпрограмма содержала все необходимые элементы, присутствующие программно-целевому подходу: сформулирована цель, определены задачи, разработан перечень мероприятий по их реализации, выделены этапы, определены объемы финансирования, сформулированы конечные результаты, назначены заказчики и основные исполнители.

Несмотря на эти положительные моменты, говорить об успешном решении поставленных задач и достижении запрограммированных результатов, к сожалению, не приходится.

Рост количества фирм, работающих в России на освоении средств, выделяемых на модернизацию коммунальной сферы из бюджетов всех уровней, не привел к росту качественных показателей работы жилищно-коммунального хозяйства.

Попытки участия в этом процессе естественных монополий также не дали положительных результатов, вызывая противоречивую оценку в регионах и муниципальных органах власти, так как свелись практически только к увеличению тарифов.

В подтверждение вышесказанного говорит и тот факт, что и Президент, и Правительство с достаточной степенью периодичности ставят вопросы о необходимости модернизации жилищно-коммунального комплекса, и каждый раз решение вопросов начинается как бы с чистого листа. Одни и те же проблемы перетекают из одних документов в другие.

Основная беда всех наших реформаторских начинаний в жилищной сфере и в сфере ЖКХ заключается том, что мы не видим в них человека, его потребностей и возможностей. Все реформирование практически сводится к перекладыванию на плечи населения стопроцентной компенсации услуг ЖКХ в условиях постоянного роста тарифов. Хотя весь мировой опыт и простая экономическая логика показывают, что эти процессы должны быть противоположными по направлению — с одной стороны, постепенное увеличение доли населения в оплате коммунальных услуг, с другой — модернизация жилищного фонда и систем ЖКХ в направлении снижения издержек и, соответственно, уменьшения тарифов. Реализация такого пути возможна только при комплексном системном решении проблем энерго- и ресурсосбережения. Нельзя рассматривать вопросы реформирования ЖКХ в отрыве от вопросов создания экологичной и энергоэффективной среды обитания человека, ведь в конечном счете именно через эту среду потребляются жилищно-коммунальные услуги.

Начиная с 2009 года наблюдается очередная волна повышения интереса со стороны государственных структур к проблемам энергосбережения и энергоэффективности (предыдущая активность к проблемам энергосбережения приходится на 2003, 2004 годы). 23 ноября 2009 года принимается Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности», в котором в качестве одной из приоритетных сфер определено жилищно-коммунальное хозяйство. Постановлением Правительства от 31 декабря 2009 года № 1225 устанавливаются основные требования к региональным программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Распоряжением Правительства от 27 декабря 2010 года № 2446-р утверждены государственная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» и другие документы.

Настораживает скорость принятия документов: так, в соответствии с 261-ФЗ, был установлен срок разработки региональных и муниципальных программ до 1 августа 2010 года. Дата принятия закона и срок разработки программ четко показывают, что региональные власти были не в состоянии заранее предусмотреть финансовые ресурсы для выполнения поставленных задач. Более того, чтобы разработать программные мероприятия, необходимо провести энергоаудит соответствующего муниципального образования, что, в свою очередь, является довольно трудоемкой задачей. Во-первых, значительная часть объектов находится в частной собственности, что усложняет процесс получения информации, во-вторых, возникают большие сомнения в ее достоверности. И здесь мы полностью солидарны с мнением Ю.Ф. Тихоненко (вице-президент НП «НАЭВИ»), что без определения потенциала энергосбережения разрабатывать программу бесполезно, а регионы не были готовы к этому ни организационно, ни информационно, ни финансово.

В соответствии с результатами мониторинга стоимости коммунальных услуг, проводимого Общественной палатой, в стране нет единого реестра норм потребления, то есть каждый муниципалитет их устанавливает самостоятельно, соответственно, нет и мониторинга расходов ЖКУ (с учетом стоимости управления домом).

Выборочный анализ 12 утвержденных муниципальных программ показывает, что за редким исключением (Программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на территории Иркутской области», 2011 – 2015 годы) этот принцип не соблюдается. Не проводилась оценка соответствия фактически достигнутых показателей потребления ресурсов ЖКХ нормативным значениям, а без этого практически невозможно определить реальные целевые индикаторы программ. Если двигаться от текущих, фактических показателей, не сравнивая их с утвержденными нормативами,

то в итоге может возникнуть ситуация, когда программные результаты потребления ресурсов превысят нормативные. Часто нормативы, установленные Главами администраций, ближе к фактическому потреблению, однако те и другие в значительной степени отличаются от нормативов, рассчитанных в соответствии с постановлением Правительства РФ от 23 мая 2006 г. № 306 «Об утверждении правил установления и определения нормативов потребления коммунальных услуг» и СНиП 23-02-2003. При этом нормативы, рекомендованные СНиП, значительно выше, чем нормативы, предлагаемые в постановлении Правительства. Это объясняется тем, что они регламентируют уровень теплопотребления на отопление при новом строительстве и реконструкции зданий. Поэтому при проведении нормативных сопоставлений для различных муниципальных образований и в качестве программных индикаторов необходимо обоснование принятия за основу СНиП или постановления Правительства.

Сопоставление фактического теплопотребления с нормативным, приведенное в Иркутской программе, показало, что реальное потребление тепловой энергии жилыми зданиями выше нормативного по постановлению Правительства № 306 на 12,1 %, а относительно СНиП 23-02-2003 — на 44,5 %. Причина общая для всех регионов — низкая энергоэффективность существующей застройки. Значит, здесь имеется значительный резерв для сокращения потребности в тепловой энергии. В этих же целях необходимо проведение классификации зданий по энергетической эффективности. Значительные резервы экономии тепловой энергии заложены в приведении в соответствие с нормативами потребления горячей воды.

Отсутствие в большинстве рассматриваемых программ сравнения нормативных и фактических показателей вызывает определенные сомнения в корректности заложенных в них целевых индикаторов, так как практически отсутствует база отчета. Исходя из этого совершенно невозможно оценить эффективность заложенных в программы мероприятий и вообще проконтролировать ход их реализации. В конечном итоге такая неопределенность дает возможность руководителям различных уровней власти в любой момент отчитываться о проделанной работе и об удовлетворительном ходе осуществления программных мероприятий.

Запуская механизм энергосбережения, мы должны были четко понимать, что на первом этапе он потребует достаточно серьезных капиталовложений, в то время как регионы (и особенно муниципальные образования) вряд ли смогли консолидировать необходимые средства в короткий срок (девять месяцев) не только для запуска программ, но и для их качественной подготовки, что с самого начала ставило под сомнение реализацию требований Федерального закона № 261-ФЗ.

Причины такого положения являются общими для основной части регионов и муниципальных образований:

1. Отсутствие средств местных бюджетов для осуществления в полном объеме и с соблюдением сроков, установленных законодательством, мероприятий по проведению энергетических обследований объектов и организаций муниципальных образований и разработки мероприятий по энергосбережению на этих объектах.

2. Низкий уровень доходов населения в значительной части регионов не позволяет обеспечить выполнение требований по оснащению жилищного фонда приборами учета в соответствии со сроками, определенными законодательством.

3. До установки счетчиков в зданиях с низким классом энергетической эффективности необходимо провести их реконструкцию, что требует значительных финансовых и материальных ресурсов.

4. Отсутствие в сметах организаций региональной государственной собственности затрат на реализацию мероприятий в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

5. Отсутствие источника финансирования для формирования системы интегрального мониторинга региональных показателей в области энергосбережения.

6. Методическая и техническая сложность комплексных мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности затрудняет их реализацию без привлечения соответствующих научных и проектных организаций, для чего также необходимы значительные финансовые средства.

Исходя из вышесказанного можно констатировать, что для получения максимального эффекта в рамках координации усилий органов государственной власти и органов местного самоуправления при реализации политики энергосбережения и повышения энергетической эффективности базовым принципом должно быть применение программно-целевого подхода, заключающегося в целевом использовании консолидированных средств для реализации наиболее значимых с точки зрения получения социального и экономического эффекта мероприятий.

Такая система может быть построена только на основе оптимального сочетания действий в центре и в региональных/муниципальных образованиях при безусловном соблюдении экономических и политических интересов государственных и рыночных структур.

Такой подход означает:

- безусловный учет интересов местного самоуправления (как политических, так и финансовых);

- работу с конкретными проектами (не хаотическая деятельность, а выполнение конечного объема задач для конкретного числа потребителей с получением хозяйственного и финансового результатов);

- решение в рамках каждого проекта обоснованного набора проблем (не модернизация и переделка всего подряд, а оптимизация по выбранным критериям).

Целями функционирования системы являются: оказание качественных, разумно рентабельных услуг конечному потребителю, а также создание и развитие масштабного, успешно функционирующего бизнеса.

Здесь возникает основной вопрос — как заинтересовать бизнес?

В политике энергосбережения заложено объективное противоречие — энергопоставляющим организациям невыгодно уменьшать объем и количество продаж в результате энергосбережения у потребителя. Однако из этой на первый взгляд тупиковой ситуации решение было найдено. В 1980-х годах в США и развитых странах Европы при участии государства было разработано специальное законодательство и созданы экономические механизмы, сделавшие невыгодным энергопоставляющим компаниям производить и реализовывать больше энергоресурсов, чем устанавливалось правилами. Они ничего не теряли даже в случае падения продаж, так как их хорошо стимулировали при снижении энергопотребления у клиентов. Механизм сработал — **экономить энергию производителям стало выгоднее, чем увеличивать объем ее производства и продаж.** В итоге энергокомпании, во-первых, стали активно вкладываться в энергосбережение, а во-вторых, пересмотрели планы строительства новых мощностей в сторону сокращения. Так, в 1992 году Тихоокеанская газовая компания в Калифорнии произвела крупнейшие в мировой практике (по тем временам) вложения в энергосберегающие технологии — 170 млн. долларов. В выигрыше оказались не только потребители, но и акционеры компании заработали 40 млн. долларов прибыли. В дальнейшем большую часть нового спроса было решено покрывать за счет энергии, сэкономленной благодаря повышению эффективности ее использования потребителями.

Из нашего опыта: практически во всех региональных программах говорится об установке приборов учета, при этом основным источником финансирования определены средства населения. В регионах, где средняя заработная плата ниже 20 тысяч рублей, задача привлечения средств населения весьма проблематична: во-первых, из-за низких реальных доходов; и, во-вторых (это касается и более богатых регионов), необходима масштабная работа средств массовой информации по пропаганде энергосбережения **как стиля жизни.** В таких условиях бизнес-операторы, работающие на этом рынке, могли бы взять на себя затраты по установке измерительных приборов, при этом

в качестве компенсации затрат они могли бы рассчитывать на часть средств, сэкономленных потребителями.

Необходимо отметить, что заседание, проведенное 31 января 2013 года в г. Брянске Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия» совместно с администрацией Брянской области и представителями науки и бизнеса, показало, что бизнес готов к внедрению энерго- и ресурсосберегающих технологий, основное противодействие идет со стороны поставщиков тепла, энергии и водоканалов. И переломить эту ситуацию вряд ли возможно без регулирующего воздействия со стороны государства, как было в приведенном выше американском опыте.

Другой не менее важной и затратной частью модернизации ЖКК являются санация имеющегося жилого фонда и строительство нового с учетом новейших достижений в области энергосберегающего домостроения.

Акцент в жилищной политике на строительстве жилья эконом-класса — Указ Президента от 07.05.2012 г. № 600 и вытекающая из него скоротечная программа Правительства «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ» — говорят об определенной несовместимости этих двух важнейших направлений. Во-первых, опять вызывают сомнение сроки подготовки и утверждения программных документов, во-вторых, строительство энергоэффективных домов не укладывается в концепцию жилья эконом-класса, так как затраты на их создание на 8 — 10 % превышают стоимость строительства по традиционным технологиям. Исходя из этого возникает определенное негативное отношение к этой проблеме со стороны Минэкономразвития и Министерства финансов. Однако совершенно очевидно, что без развития этого направления достижение определенного Государственной программой «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» 40 %-го сокращения энергопотребления в жилищно-коммунальном комплексе выглядит по крайней мере призрачным. При выполнении же поставленных целей затраты в 70 млрд. руб. из федерального бюджета и 625 млрд. руб. региональных бюджетов вполне обоснованы.

По расчетам Минэкономразвития РФ, если энергетический КПД экономики повысить до уровня европейских стран, то ежегодная экономия составит 200 млн. т нефти. Этого хватит на то, чтобы год снабжать электроэнергией две трети страны. Общая добыча нефти в 2012 году составила 518 млн. т. Иными словами, понапрасну сгорает 40 % невозпроизводимых углеводородных ресурсов.

Даже если при условии создания современной коммунальной инфраструктуры оставить энергоэффективность застройки на существующем уровне, средства будут затрачены впустую. Рассчитывать на сиюминутный эффект не

приходится. Для сравнения: США потребовалось 18 лет (с 1980 до 2009 год), чтобы сократить энергопотребление на 45 %.

В России с 2010 года запущена программа по строительству энергосберегающего жилья, и за это время в различных городах появилось более десятка таких домов. Проект финансируется из Фонда содействия развитию ЖКХ. За счет усиленной теплоизоляции ограждений, кровли и цокольных перекрытий, принудительной вентиляции на основе рекуперации внешних и внутренних воздушных потоков, установки систем автоматического поддержания температуры воздуха и т.д. теплопотери в таком жилище снижены до 40 %. Согласно проекту должен быть построен 51 дом в 35 российских регионах.

Но, как показывает обмен мнениями с представителями бизнеса, точечное строительство энергосберегающих домов не входит в сферу их интересов. По нашему мнению, эксперимент необходимо направить в другое русло. Его основой должно стать формирование в регионах зон высокой энергоэффективности, которые будут включать как строительство нескольких энергосберегающих домов, санацию имеющегося жилого фонда, так и формирование современной коммунальной инфраструктуры. В этом случае возможно получение эффекта системы, который будет компенсировать дополнительные затраты на строительство и санацию жилого фонда значительным сокращением эксплуатационных издержек. Такой подход, как показала дискуссия в Брянске, согласуется с интересами бизнеса. Более того, это позволит концентрировать выделяемые ресурсы, а не размазывать их на многочисленные, заведомо невыполнимые мероприятия региональных программ энергосбережения.

При этом необходимо отметить, что идея создания районов высокой энергоэффективности была предложена отраслевой строительной наукой в начале 2000-х годов и вопросам ее реализации уделялось значительное внимание со стороны руководства Росстроя, однако структурные изменения в управлении в середине 2000-х привели не только к потере строительством своей производственной функции, но и к развалу строительной науки и, соответственно, к забвению многих полезных начинаний.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Плотников А.Н.,

д.э.н., проф. кафедры «Экономика предприятия, инженерная экономика и логистика» Саратовского государственного технического университета им. Гагарина Ю.А.

В статье рассматриваются особенности оценки конкурентоспособности строительных организаций. На примере конкретной строительной компании, с использованием SWOT-анализа, разработаны и предложены стратегии и пути повышения ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, строительная компания, оценка, SWOT-анализ, стратегии и пути повышения.

Конкуренция является неотъемлемой чертой функционирования рыночной экономики. Еще А. Смит расценивал конкуренцию как «невидимую руку», обеспечивающую функционирование рыночного механизма ценообразования и регулирующую пропорции общественного производства. Именно в ходе конкуренции происходит «естественный отбор» наиболее эффективных субъектов рыночных отношений, основной характеристикой которых с точки зрения конкурентной борьбы является их конкурентоспособность: указанная категория в конечном итоге определяет жизнеспособность предприятия, результативность и успешность его деятельности.

В качестве объектов исследования приняты строительная компания ООО ИСК «Финеско» и конкурирующая с ней фирма ООО «Строй-Арт».

Для оценки конкурентоспособности строительных организаций воспользуемся методикой, разработанной И.С. Степановым и Е.А. Яичниковым¹, которые предлагают не учитывать все составляющие ее конкурентоспособности, а лишь определять отношение числа выигранных тендеров к общему числу случаев участия организации в определенном сегменте рынка строительных услуг с учетом объемов тендеров

$$K_o = \frac{\sum_{i=1}^{N_B} Q_i}{\sum_{j=1}^{N_o} Q_j}, \quad (1)$$

где K_o – коэффициент конкурентоспособности строительной организации с учетом объема тендеров;

¹ Яичников Е.А. Оценка конкурентоспособности строительной фирмы // Экономика строительства. – 2002. – № 4. – С. 46 – 52.

- N_B – число выигранных тендеров;
 Q_i – объем в денежном выражении i -го тендера;
 N_o – общее число тендеров.

Строительная компания ООО ИСК «Финеско» в период с 2008 по 2011 год участвовала в 29 тендерах и подрядных торгах, из которых выиграла 14.

Коэффициент конкурентоспособности ООО ИСК «Финеско», рассчитанный по формуле (1), составит: $K_o = 14/29 = 0,483$.

ООО «Строй-Арт» в период с 2008 по 2011 год участвовал в 31 тендерах и подрядных торгах, из которых предприятие выиграло 10. Коэффициент конкурентоспособности ООО «Строй-Арт» составил: $K_o = 10/31 = 0,323$.

Как следует из расчета, ООО ИСК «Финеско» превосходит по данному показателю своего конкурента в полтора раза.

Более достоверные данные о реальной конкурентоспособности организации на региональном рынке строительных услуг можно получить, применяя методику, учитывающую долю работ, выполняемых собственными силами по объектам, построенным на основе тендеров. Объем выполненных работ собственными силами за последние 3 года для ООО ИСК «Финеско» составил 52 млн. руб., а для ООО «Строй-Арт» – 33 млн. руб.

Коэффициент конкурентоспособности для исследуемых предприятий составил:

- для ООО ИСК «Финеско»:

$$W_{cp} = ((3/59,8) + (2/41) + (2,5/59) + (3,5/43) + (6/78) + (7,5/45) + (4,5/78,6) + (6/89) + (2/31) + (3/45) + (4/39) + (3,5/46) + (2/23) + (2,5/60,1)) / 14 = 0,076;$$

- для ООО «Строй-Арт»:

$$W_{cp} = ((2/37,1) + (3,5/49) + (3,2/71) + (2,5/44) + (5,7/85) + (3,3/23) + (2/51) + (3/41,8) + (3,5/51,6) + (4,3/67)) / 10 = 0,068.$$

Из расчета по методике, учитывающей долю работ, выполняемых собственными силами по объектам, построенным на основе тендеров, видно, что ООО ИСК «Финеско» также более конкурентоспособное, чем ООО «Строй-Арт», но расхождение небольшое.

Для выявления путей повышения конкурентоспособности ООО ИСК «Финеско» воспользуемся методикой А.А. Бревнова¹, которая основана на SWOT-анализе (табл. 1).

¹ Бревнов А.А. Маркетинг малого предприятия: Практическое пособие. – К.: ВИРА-Р, 2007. – С. 281.

SWOT-анализ ООО ИСК «Финеско»

Сильные стороны компании	Возможности компании во внешней среде
<p>1. Строительная компания ООО ИСК «Финеско» имеет многолетний опыт работы по реконструкции, отделке, капитальному и текущему ремонту общественных, коммерческих, промышленных зданий и сооружений, а также по подготовке проектно-сметной документации.</p> <p>2. ООО ИСК «Финеско» имеет собственную производственную базу, парк спецтехники, большой практический опыт работы в разных сферах и областях строительства и может оказывать универсальные услуги – от строительства жилых многоэтажных зданий, ремонтных, отделочных работ до производства, поставки и монтажа широкого спектра металлоконструкций.</p> <p>3. Строительная компания ООО ИСК «Финеско» имеет профессиональные награды и дипломы, регулярно участвует в реализации социальных и благотворительных программ, качественная работа специалистов компании всегда получает высокую оценку экспертов строительного рынка.</p> <p>4. Сотрудники регулярно проходят курсы повышения квалификации, выезжая на семинары и мастер-классы, сами проводят обучение вновь прибывших работников и курируют их деятельность в ходе проведения работ.</p> <p>5. Мобильность и маневренность человеческих и технологических ресурсов, профессиональный менеджмент и четкое взаимодействие с субподрядчиками позволяют выполнять работы высокой сложности, оперативно решать возникающие производственные вопросы, сдавая в эксплуатацию объекты высокого качества точно в срок.</p>	<p>1. Наличие новых привлекательных географических рынков.</p> <p>2. Появление новых технологий в строительстве.</p> <p>3. Приток частного и иностранного капитала в строительную отрасль.</p> <p>4. Увеличение статуса в Администрации и комитетах, принимающих решение о выделении земли.</p> <p>5. Расширение строительства объектов коммерческой недвижимости (торговые и развлекательные центры).</p> <p>6. Выход на рынок типового жилья.</p> <p>7. Партнерство с банком или финансовой организацией для реализации строительных и финансовых проектов.</p>

Окончание таблицы 1

Слабые стороны компании	Угрозы компании во внешней среде
<ol style="list-style-type: none">1. Недостаток финансовых средств для покрытия срочных обязательств и краткосрочных пассивов.2. Высокие издержки производства.3. Низкая рентабельность производственной деятельности из-за слабой организации снабжения и технического сервиса механизмов.4. Нет устойчивого списка надежных поставщиков.5. Слабая маркетинговая политика.	<ol style="list-style-type: none">1. Усиление конкуренции на рынке строительства жилья.2. Возможен приход крупных московских строительных компаний.3. Развитие альтернативных технологий и аналогов оборудования.4. Изменение системы контроля в строительстве.5. Высокая степень контроля бизнеса со стороны государства.6. Отсутствие нормативов по стандартизации новых технологий.7. Угроза поглощения более крупной компанией

Рассмотрев возможности и угрозы ООО ИСК «Финеско», ее слабые и сильные стороны, предлагаются следующие стратегии повышения конкурентоспособности предприятия: стратегия быстрого роста и географического расширения; стратегия долгосрочного привлечения финансового капитала; стратегия лидерства по издержкам; наступательная маркетинговая политика; стратегия укрепления посредством слияния или поглощения.

Исходя из предложенных стратегий могут быть сформулированы следующие пути повышения конкурентоспособности строительной компании:

- снижение себестоимости работ, услуг. Этого можно добиться путем снижения материальных затрат за счет выбора оптимальных поставщиков. Несмотря на то, что у предприятия есть небольшой перечень надежных поставщиков, с которыми оно успешно работает уже длительное время, в большинстве случаев выбор поставщика обуславливается сиюминутным решением, при этом принимаются во внимание только его текущее состояние и предлагаемые условия и не оцениваются его потенциальные возможности. И это является причиной возникновения ситуаций, когда поставщик, от услуг которого предприятие отказалось, динамично развиваясь, становится выгодным партнером, но он уже работает с предприятиями-конкурентами, оказавшимися более дальновидными. Таким образом, изучение возможностей поставщиков – важный этап процесса их выбора. Такой процесс, в свою очередь, должен предусматривать следующие мероприятия: 1) определение потребности в продукции поставщиков в соответствии с целями предприятия; 2) поиск наиболее надежных поставщиков. Информацию о поставщиках и их характеристиках можно получить из различных источников: публикации,

ярмарки, выставки, прямая почтовая рассылка, радио и телевидение, рекламные буклеты и т.д.; 3) сравнительный анализ поставщиков по показателям; 4) приведение в соответствие продукции оговоренным стандартам, соблюдение объемов и сроков поставок, выдерживание согласованной цены, доступность (территориальная, информационная, коммуникативная) поставщика и т.п.; 5) предварительный отбор поставщиков, отвечающих указанным требованиям; 6) формирование пакета требований к поставщикам, его согласование с ними; 7) анализ предложений поставщиков по пакету требований; 8) выбор и утверждение поставщиков; 9) заключение договоров. Грамотный выбор поставщиков материалов и комплектующих может сократить себестоимость продукции, следовательно, и цены продукции, тем самым привлечь к себе больше потребителей, повышая, таким образом, конкурентоспособность предприятия;

- сокращение потерь рабочего времени, оптимизация трудового процесса. Это достигается путем рационального использования рабочего времени, составления графиков доставки материалов на объект; грамотной и слаженной работой персонала; поддержанием в трудовом коллективе ненапряженной обстановки; контролем за рабочими со стороны производителя работ. Таким образом, объемы работ будут выполняться в срок, что, в свою очередь, повысит репутацию предприятия на рынке;

- рекламирование своей деятельности. ООО ИСК «Финеско» мало рекламирует свою деятельность. Поэтому для более успешного укрепления на рынке необходимо провести серию реклам по телевидению, Интернету, сделать логотипы на служебном транспорте, а также объявления в газеты, журналы.

Предлагаются следующие направления разработки и проведения рекламной кампании ООО ИСК «Финеско»: рекламные мероприятия, объединенные общими целями. Они охватывают определенный период времени и распределены так, чтобы одно из мероприятий могло дополнить другое. В таблице 2 отражены основные цели проведения данной рекламной кампании.

Т а б л и ц а 2

Соотношение целей и инструментов рекламной кампании

Цели	Инструменты
1	2
Стимулирование сбыта (информирование о снижении цен на строительные услуги)	<ul style="list-style-type: none"> • Реклама на радио. Характеризуется широким охватом, высокими «проникающими» способностями, высокой частотой контакта. • Рекламные баннеры. Размещаются на оживленных улицах и местах с хорошей проходимостью людей

Окончание таблицы 2

Цели	Инструменты
1	2
Информирование потенциальных клиентов о появлении новых строительных услуг и их преимуществах	<ul style="list-style-type: none"> • Реклама на радио. Характеризуется широким охватом, высокими «проникающими» способностями, высокой частотой контакта. • Интернет-реклама. С возможностью перехода на сайт ООО ИСК «Финеско» с подробным описанием услуг. • Реклама в журналах и газетах – размещение информационных материалов. • Директ-маркетинг. Осуществление адресной рассылки потенциальным клиентам и партнерам
Формирование имиджа	<ul style="list-style-type: none"> • Наружная реклама агентства – визуальный образ. • ТВ-реклама. Комплексный видеообраз (зрение и слух)

Целевая аудитория рекламной кампании: юридические или физические лица, для которых создается объект, то есть заказчики. В роли заказчиков могут выступать юридические или физические лица РФ, иностранные юридические лица, государственные органы, органы местного самоуправления, международные организации и объединения, а также частные лица из района города.

Вид рекламы – информативная. Это связано с тем, что организация никогда раньше не использовала рекламу и ей необходимо ознакомить потребителя со своей деятельностью и видом товара, с его ценой и качеством. В дальнейшем, после установления более стабильного спроса, рекомендуется использовать увещательную рекламу. Данный вид рекламы приобретает особую значимость на этапе роста, когда перед фирмой встает задача формирования избирательного спроса.

Целью данной рекламы является увеличение объема продаж за счет привлечения новых потребителей. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: осведомление потребителей о деятельности организации; укрепление хороших отношений с уже имеющимися клиентами.

Размер рекламного бюджета зависит от выбора вида рекламы. Предлагается использовать четыре вида рекламы: реклама на телевидении, размещение рекламных щитов, реклама в газете, реклама на радио. Расчет бюджета на проведение рекламной кампании представлен в таблице 3.

Таблица 3

Рекламный бюджет ООО ИСК «Финеско»

Рекламное средство	Стоимость, руб.	Требуется, кол-во	Затраты, руб.
1	2	3	4
Реклама на радио:			
«Русское радио»	Абонемент сроком на 1 месяц, выход 5 раз в сутки по 30 секунд		11 000
«Автордио»	1 секунда – 10 руб.	360 роликов по 20 секунд	72 000
Реклама в печатных СМИ:			
Журнал «Домой»	Модуль 1/8 – 490 руб.	4 раза в месяц, 24 выпуска	11 760
Газета «Парадный подъезд»	Модуль 1/8 – 4 353 руб.	1 раз в месяц	26 118
Реклама на телевидении:			
Телеканал Россия 24	Ролик 1 секунда – 45 руб.	50 роликов по 30 секунд	67 500
Наружная реклама:			
Баннер 1,2 × 1,8 м	8 000	2	16 000
Директ-маркетинг	Цена одного отправления – 11 руб.	1 000	11 000
Итого:			215 378

Как видно из таблицы 3, рекламный бюджет на проведение рекламной кампании составит 215 378 рублей. Самыми дорогостоящими рекламными средствами являются реклама на телевидении и на радио. Экономический эффект от проведения данного мероприятия составит (таблица 4):

Таблица 4

Расчет экономического эффекта от проведения рекламной кампании ООО ИСК «Финеско»

Показатели	Ед. изм., тыс. руб.
Прибыль до проведения рекламной кампании	14 305
Затраты на проведение рекламной кампании	215,378

Окончание таблицы 4

Показатели	Ед. изм., тыс. руб.
Ожидаемая прибыль после проведения рекламной кампании	15020,25
Экономический эффект от проведения рекламной кампании	499,872

Из таблицы 4 видно, что экономический эффект от проведения рекламной кампании составит 499 872 рубля. Таким образом, при проведении рекламной кампании прибыль ООО ИСК «Финеско» увеличилась на 5 %.

Для определения эффективности предложенных мероприятий рекомендуется использовать коэффициент эффективности рекламы. Данный коэффициент характеризует экономическую эффективность рекламы и средств стимулирования сбыта. Он определяется отношением затрат на рекламу и стимулирования сбыта к приросту прибыли от реализации

$$K_{э,р} = \frac{П_{пр}}{З_{рек}}, \quad (2)$$

где $З_{рек}$ — затраты на рекламу, руб.;

$П_{пр}$ — прирост прибыли, руб.

Реклама эффективна, если коэффициент эффективности рекламы равен или больше единицы. При значении данного коэффициента меньше единицы использование рекламы не является целесообразным.

Коэффициент эффективности рекламы, рассчитанный по формуле (2), составит

$$K_{э,р} = 499\,872 / 215\,378 = 2,32.$$

Данное значение коэффициента свидетельствует о том, что затраты на рекламу будут меньше, чем доходы от реализации после внедрения предложенных мероприятий и, соответственно, проведение рекламной кампании будет экономически выгодно.

Список литературы

1. Яичников Е.А. Оценка конкурентоспособности строительной фирмы // Экономика строительства. — 2002. — № 4. — С. 46 — 52.
2. Бревнов А. А. Маркетинг малого предприятия. — К.: ВИРА-Р, 2007. — С. 281.
3. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. — М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 2012. — С. 295.
4. Царев В.В., Канторович А.А., Черныш В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. — М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 2011. — С. 799.

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

Криницкая М. Е.,
к.э.н., проф. кафедры ценообразования и сметного дела
ГАСИС НИУ ВШЭ

В статье рассматриваются особенности определения сметной стоимости, налогового и бухгалтерского учета затрат при капитальном ремонте зданий и сооружений. Анализируются состав, структура и порядок применения действующих нормативов. Приводится обоснование величины и условий применения коэффициентов, учитывающих усложненные условия производства ремонтных работ.

Ключевые слова: капитальный ремонт, нормы, расценки, коэффициенты, сметы.

1. Капитальный ремонт или реконструкция?

Определение стоимости строительства, составление бухгалтерской и статистической отчетности существенно различаются в зависимости от отнесения работ к новому строительству, реконструкции или ремонту. От принадлежности к одному из названных видов деятельности зависят категории и порядок применения сметных нормативов, а также налогообложение произведенных затрат.

Понятия объектов капитального строительства, реконструкции и капитального ремонта установлены пунктами 14, 14.1 – 14.3 статьи 1 Градостроительного кодекса РФ.

Объекты капитального строительства определены как здания, строения, сооружения, строительство которых не завершено. Не относятся к таким объектам временные постройки, а также киоски, навесы и т.п.

При **реконструкции** изменяются параметры объекта капитального строительства или его частей (высота, количество этажей, площадь, объем и т.п.). При этом могут производиться надстройка, перестройка, расширение объекта, а также замена (восстановление) несущих строительных конструкций. Не относятся к работам по реконструкции замена отдельных элементов несущих конструкций на аналогичные или улучшающие показатели конструкций, а также восстановление указанных элементов.

В главе 25 Налогового кодекса РФ для характеристики реконструкции применяется в качестве ключевого слово «переустройство». Переустройство должно осуществляться по проекту именно реконструкции и быть связано с совершенствованием и повышением технико-экономического уровня производства, увеличением мощностей, улучшением качества и изменением номенклатуры продукции.

Затраты на реконструкцию учитываются при налогообложении прибыли (уменьшают облагаемую базу) через амортизационные отчисления в течение срока службы основных фондов.

Капитальный ремонт объекта капитального строительства проводится с целью восстановления его ресурса при физическом износе или разрушении. К капитальному ремонту, в частности, относятся работы по замене и восстановлению отдельных элементов несущих конструкций.

В отличие от реконструкции затраты на все виды ремонтов являются расходами капитального характера. В налоговом учете они рассматриваются как прочие расходы на производство и реализацию и признаются для целей налогообложения в размере фактических затрат (статья 260 Налогового кодекса РФ).

Такой способ отнесения затрат предпочтительнее для налогоплательщика. В связи с этим налоговые органы следят за тем, чтобы в отчетности под видом капитального ремонта не была представлена реконструкция. Однозначно разделить эти виды работ затруднительно, поскольку при реконструкции могут выполняться работы, относимые к капитальному ремонту, и наоборот.

Разделение ремонта на капитальный и текущий в настоящее время не регулируется законодательством о бухгалтерском и налоговом учете. Установлено, что основанием для определения вида ремонта должны являться соответствующие документы, разработанные техническими службами организации в рамках системы планово-предупредительных ремонтов.

Между тем от вида ремонта может зависеть применяемая в сметах нормативная база. При капитальном ремонте используются нормативы комплекса 81 «Ценообразование и сметы» системы нормативных документов в строительстве. Для текущего ремонта предназначены нормативы, разрабатываемые в составе комплекса 13 «Эксплуатация». Поскольку состав работ при капитальном и текущем ремонте частично совпадает, организация сама вправе (при соответствующем обосновании) решить вопрос о том, к какому виду ремонта отнести работы по договору. Решение следует согласовать с заказчиком. Если это городские жилищно-эксплуатационные конторы, они могут настаивать на переквалификации работ и использовании ведомственных нормативов.

2. Особенности применения сметных норм и расценок на ремонтно-строительные работы

В федеральной сметно-нормативной базе СНБ-2001 (редакция 2009 года) расценки на ремонтно-строительные работы (ФЕРр) состоят из 19 частей (но-

мера от 51 по 69), соответствующих бывшим сборникам. Общие положения по применению всех частей объединены в одной книге (81-04-ОП-2001). Здесь же приведены правила исчисления объемов работ по каждой части. По этому же принципу сформированы государственные элементные сметные нормы (ГЭСНр).

Одиннадцать из девятнадцати частей содержат расценки по видам ремонтно-строительных работ (51, 60 – 69): земляные, печные, штукатурные, малярные, стекольные, обойные и облицовочные, лепные, внутренние санитарно-технические, электромонтажные, благоустройство, прочие. Восемь частей (52 – 59) разработаны по отдельным конструктивным элементам: фундаменты, стены, перекрытия, перегородки, проемы, полы, крыши и кровли, лестницы и крыльца.

Единичные расценки в ФЕРр разработаны «закрытыми», т.е. учитывают сметную стоимость всех наиболее часто применяемых материалов. В случае применения материалов с проектными марками и нормами расхода, отличными от примененных в расценках, виды и расход материалов заменяются на проектные. Если данный материал отсутствует в номенклатуре федерального Сборника сметных цен на материалы, изделия и конструкции, составляется калькуляция его стоимости, включающая затраты на тару, упаковку, транспортные и заготовительно-складские расходы, наценки снабженческо-сбытовых и посреднических организаций.

В процессе ремонта, как правило, требуется разборка конструктивных элементов зданий и сооружений и инженерно-технологического оборудования. При этом образуются строительный мусор и материалы, негодные для дальнейшего применения. Затраты по вывозу мусора до места свалки не учтены в расценках, определяются по действующим тарифам на перевозки грузов для строительства и отражаются в локальных сметах.

Мусор от разборки следует отличать от мусора технологического. Технологический мусор появляется после окончания разборки и начала собственно ремонта. Затраты на его вывоз отнесены к подготовке объекта к сдаче и учтены в норме накладных расходов.

Объемная масса строительного мусора от разборки (в плотном теле, кг/м³) может быть определена по усредненным нормам: конструкции бетонные 2400; железобетонные 2500; деревянные и каркасно-засыпные 600; конструкции из кирпича, камня, отбивка штукатурки и облицовочной плитки 1800, прочие работы 1200 (пункт 4.10 МДС 81-38.2004). Масса разбираемых металлоконструкций и инженерно-технологического оборудования принимается по проектным данным.

Если в ФЕРр отсутствуют требуемые расценки на демонтаж конструкций, стоимость работ определяется по соответствующим расценкам для нового

строительства (без учета стоимости материалов). К затратам на заработную плату рабочих и эксплуатацию машин при этом применяются коэффициенты от 0,4 до 0,8 в зависимости от вида конструкций и работ (пункт 3.3.1 МДС 81-38.2004).

При выполнении некоторых видов ремонтных работ (например, электротехнических, ремонт технологических трубопроводов и подъемно-транспортного оборудования) возникает необходимость демонтажа оборудования. Расценки на демонтаж либо порядок расчета этих затрат приведены в технических частях и вводных указаниях по применению расценок на монтаж оборудования. В других случаях стоимость демонтажных работ определяется путем применения понижающих коэффициентов к расценкам на монтаж (за вычетом стоимости учтенных материальных ресурсов). Величина коэффициентов зависит от дальнейшего использования оборудования: с необходимой разборкой и консервированием — 0,7, без хранения (перемещается на другое место работы) — 0,6, в качестве лома с разборкой и резкой на части — 0,5, то же, без разборки и резки — 0,3.

Система сметных нормативов на ремонтные работы в московской территориальной базе (ТСН-2001) имеет существенные особенности.

Номера и группировка расценок в сборниках ТСН-2001 аналогичны СНБ-2001. Вместе с тем самостоятельные сборники элементных сметных норм в ТСН-2001 не предусмотрены. Сборники на ремонтно-строительные работы объединяют нормы и расценки и имеют общий шифр — ТСН-2001.6. Например, сборник «Стены» обозначается ТСН-2001.6-53. В нем приводятся краткое описание состава работ, масса строительного мусора в тоннах.

Для сравнения с нормами и расценками ТСН-2001 в таблицах 1 и 2 приведены элементные сметные нормы (ГЭСНр) и соответствующие им единичные расценки (ФЕРр) на ремонт кладки стен отдельными местами.

Таблицы норм и расценок на этот вид работ в СНБ-2001 имеют одинаковый шифр — 53-16 (часть 53 «Стены»). Норма 53-2-1 ГСНр включает работы по разборке кладки стен, перестановку подмостей, выборку годного кирпича с очисткой и укладкой в штабель.

Т а б л и ц а 1

Элементные сметные нормы на ремонт кладки стен отдельными местами

Т а б л и ц а 53-16

Состав работ:

01. Отбивка штукатурки на откосах и перемычках, пробивка штраб.
02. Расчистка участков стен в местах кладки, отверстий или гнезд.
03. Кладка отдельных участков стен с перевязкой новой кладки со старой.

04. Очистка поверхности кладки от подтеков раствора.

Измеритель: 1 м³ кладки

Ремонт кладки стен отдельными местами

53-16-1 кирпичной

53-16-2 бутовой

Шифр ресурса	Наименование элемента затрат	Единица измерения	53-16-1	53-16-2
1	Затраты труда рабочих-строителей	чел.-ч	35,39	28,68
1.1	Средний разряд работы		2,3	2,7
2	Затраты труда машинистов	чел.-ч	0,43	0,82
3	Машины и механизмы			
021141	Краны на автомобильном ходу	маш.-ч	0,2	0,37
031121	Подъемники мачтовые	маш.-ч	0,23	0,45
4	Материалы			
404-9001	Кирпич	1000 шт.	0,402	—
408-9011	Камень бутовый	м ³	—	1,03
402-9078	Раствор цементно-известковый М 50	м ³	0,253	0,378
411-1002	Вода	м ³	0,44	—

Т а б л и ц а 2

Единичные расценки на ремонт кладки стен отдельными местами

Т а б л и ц а 53-16

Номера расценок	Наименование, характеристика строительных работ и конструкций	Прямые затраты, руб.	в том числе, руб.				Затраты труда рабочих-строителей, чел.-ч
			заработная плата рабочих-строителей	эксплуатация машин		материалы	
				всего	в т.ч. зарплата машинистов		
	Измеритель: м ² кладки						
	Ремонт кладки стен отдельными местами						
53-16-1	кирпичной	1147,92	283,79	27,00	4,55	837,13	35,39
53-16-2	бутовой	694,75	238,32	50,44	8,68	405,99	28,68

Расценки в ТСН-2001.6 «открытые». По каждой из них требуется уточнение по проекту вида материала и его сметной цены. Указана стоимость лишь основных материалов. Кроме того, приводятся нормы расхода материалов, не учтенных в расценках, и перечень материалов, расход которых принимается по проектным данным (литера «П»).

По возвратным материалам указаны стоимость металлолома и материалов, полученных от разборки конструкций и пригодных для повторного использования. Приведены номенклатура и ориентировочные сметные нормы выхода годных для повторного применения материалов. Фактический выход металлолома, дров и мусора определяется на месте разборки и оформляется актом, в котором отдельно указываются возврат металлического лома, а также масса мусора, получаемого от разборки и подлежащего вывозке в установленные места свалок.

В расценке ТСН-2001, аналогичной приведенной в таблице 2, не учтена стоимость, а указан лишь расход камня бутового (размер от 150 до 500 мм, М 1400), кирпича керамического обыкновенного, раствора цементного, раствора цементно-известкового М 50 (в СНБ-2001, как видно из таблицы 1, эти показатели приведены в элементных сметных нормах). Указана также масса мусора.

При ремонтных работах могут выполняться работы, аналогичные новому строительству (например, устройство новых конструкций) или реконструкции (например, при смене и разборке конструкций). Затраты на работы, аналогичные технологическим процессам для нового строительства и не учтенные в нормах и расценках на ремонтные работы, определяются по соответствующим расценкам для нового строительства. При этом к показателям ФЕР (ТЕР) применяются коэффициенты: 1,15 к затратам труда и расценкам на заработную плату рабочих и 1,25 – к затратам на эксплуатацию машин (к этим коэффициентам вернемся в разделе 3).

При ремонтно-строительных работах применяются **нормы накладных расходов и сметной прибыли**, приведенные в приложении 5 к МДС-33.2004. Нормативы по видам работ (в процентах затрат на оплату труда рабочих-строителей и машинистов) разработаны применительно к сборникам (частям) ГЭСНр (ФЕРр). Накладные расходы и сметная прибыль при демонтажных работах исчисляются в размерах, установленных для соответствующих видов работ. Для капитального ремонта жилых и общественных зданий кроме норм накладных расходов по видам работ установлен укрупненный общеотраслевой норматив 95 %.

Действующие нормативы сметной прибыли введены письмом Росстроя № АП-5536/06 от 18.11.2004. В случае использования в сметных расчетах на ремонтные работы сборников ТЕР (ФЕР) нормативы применяются с коэффици-

ентом 0,85 независимо от назначения объекта. Общеотраслевой норматив сметной прибыли для ремонтно-строительных работ установлен в размере 50 %.

При ремонтных работах к нормативам накладных расходов и сметной прибыли в текущем уровне цен применяется общий порядок применения коэффициентов 0,85 и 0,80 (письмо Минрегиона от 27.11.2012 № 2536-ИП/12/ГС).

В ТСН-2001 нормы накладных расходов и сметной прибыли применяются в локальных сметах по каждой расценке (а не к итогу по разделам локальных смет). При этом независимо от применяемых сборников (на ремонтные работы или на новое строительство) действуют нормы, предусмотренные для ремонтно-строительных работ. Как сказано выше, в СНБ-2001 при использовании сборников на новое строительство применяются нормы накладных расходов также для нового строительства (в определенных случаях с коэффициентом 0,9).

Применение понижающих коэффициентов, аналогичных 0,85 и 0,80, в ТСН-2001 не требуется, так как нормы накладных расходов и сметной прибыли систематически пересматриваются и утверждаются на каждый квартал.

3. Учет особых условий производства работ при составлении смет на ремонтно-строительные работы

Для учета особых условий производства ремонтных работ важно разделять «внутренние» и «внешние» факторы. К «внутренним факторам» относятся усложненные условия, характерные, как правило, для любых ремонтно-строительных работ. «Внешние факторы» могут проявляться в конкретных условиях выполнения работ как при новом строительстве и реконструкции, так и при капитальном ремонте.

Расценки на ремонтные работы учитывают полный комплекс затрат на их выполнение в нормальных (стандартных) условиях, при положительной температуре, в зданиях, освобожденных от проживающих, мебели, оборудования и других предметов, и не усложненных «внешними факторами».

Нормы и расценки учитывают влияние следующих «внутренних факторов»:

- затруднения при организации рабочих мест;
- малообъемность, рассредоточенность, ограниченность фронта работ;
- пониженные возможности использования строительных машин, высокопроизводительных средств механизации;
- неудобство транспортировки материалов к рабочему месту, повышенные затраты ручного труда на внутрипостроечном транспорте и транспортировке материалов в рабочей зоне;
- уборка и перемещение строительного мусора, отходов и материалов от разборки на приобъектный склад или специально отведенные места в пределах строительной площадки.

Следствием влияния «внутренних факторов» является, в частности, снижение производительности труда и годового режима работы машин.

Нормы и расценки для нового строительства разработаны для условий поточного ведения работ с обеспечением бесперебойной работы людей и техники. Если эти нормы используются в сметах на ремонт, то с помощью коэффициентов 1,15 и 1,25 производится их «привязка» к условиям проведения ремонтных работ. Таким способом условно компенсируется влияние «внутренних факторов». Коэффициенты не применяются к нормам и расценкам сборника № 46 «Работы по реконструкции зданий и сооружений», а также на работы по демонтажу конструкций.

К «внешним факторам» для ремонтных работ в том числе относится выполнение работ:

- в существующих зданиях и сооружениях, в том числе при наличии действующего оборудования, загромождающих предметов, движения транспорта по внутрицеховым путям;

- при температуре выше 40 °С;

- в охранной зоне ЛЭП и вблизи других объектов под высоким напряжением;

- в закрытых помещениях ниже 3 м от поверхности земли;

- по ремонту зданий без расселения;

- в стесненных условиях застроенной части городов; по ремонту отдельных элементов зданий и благоустройству в центре города;

- в горной местности;

- в подземных условиях;

- на открытых и полуоткрытых площадках при наличии действующего оборудования или движения технологического транспорта;

- в других, более сложных условиях по сравнению с учтенными в ФЕРр.

Названные выше как «внешние», так и «внутренние факторы» могут иметь место и при новом строительстве. Все они в этом случае являются для нового строительства «внешними» и в расценках не учтены.

При производстве работ в особых условиях к нормам затрат труда, оплате труда рабочих, затратам на эксплуатацию машин применяются поправочные коэффициенты. Для ремонтных работ они приведены в приложении 3 к МДС 81-38.2004. Всего выделено 30 видов усложненных условий производства. По каждому виду приведены коэффициенты к расценкам сборников ФЕР (кроме сборника № 46) и к расценкам сборника ФЕР № 46 и сборников ФЕРр. В таблице 3 приведены извлечения из приложения 3.

Величина коэффициентов для аналогичных условий в большинстве случаев (по 17 из 30 пунктов) ниже при использовании «родных» ремонтных сборников (см. пп. 1 и 2 таблицы 3). Это имеет место при наличии «внутрен-

них факторов», присущих ремонтно-строительным работам и учтенных в расценках. К ним прежде всего относятся стесненность в сочетании с другими факторами (например, вредность), работа в подземных условиях. Условия, названные в п. 1 таблицы, относятся к «внутренним факторам», в связи с чем повышающий коэффициент к ФЕРр в этом случае не применяется.

Совпадают коэффициенты при особо сложных условиях работы, не учтенных как в расценках на новое строительство, так и на ремонтно-строительные работы (в том числе при работе вблизи объектов под высоким напряжением, в горной местности, а также, наличии условий, приведенных в пп. 3 и 5 таблицы).

Совпадают коэффициенты также при действии таких специфических условий, как ремонт зданий без расселения, ремонт отдельных конструктивных элементов зданий, ремонт объектов благоустройства в центре городов.

Т а б л и ц а 3

**Рекомендуемые коэффициенты для учета в сметах условий
производства ремонтно-строительных работ**

Извлечение из приложения 3 к МДС 81-38.2004

№ п.п.	Условия производства работ	Коэффициенты к расценкам сборников ФЕР (кроме сборника № 46)	Коэффициенты к расценкам сборника ФЕР № 46 и сборников ФЕРр
1	Производство ремонтных работ в существующих зданиях и сооружениях, освобожденных от оборудования и других предметов, мешающих нормальному производству работ	1,20	1,0
2	Производство ремонтных работ в существующих зданиях и сооружениях в стесненных условиях: с наличием в зоне производства работ действующего технологического оборудования или загромождающих предметов или движения транспорта по внутрицеховым путям	1,35	1,15
3	Производство ремонтных и других работ на открытых и полукрытых производственных площадках в стесненных условиях: с наличием в зоне производства работ действующего технологического оборудования или движения технологического транспорта	1,15	1,15

Окончание таблицы 3

№ п.п.	Условия производства работ	Коэффициенты к расценкам сборников ФЕР (кроме сборника № 46)	Коэффициенты к расценкам сборника ФЕР № 46 и сборников ФЕРр
5	Производство ремонтно-строительных работ в закрытых сооружениях (помещениях), находящихся ниже 3 м от поверхности земли	1,10	1,10

Коэффициенты, учитывающие «внешние факторы», допускается применять совместно с коэффициентами 1,15 и 1,25, поскольку последние только нейтрализуют действие «внутренних» для ремонта факторов, не учтенных в расценках на новое строительство.

Особо следует остановиться на применении расценок по сборнику № 46.

В приложении 3 к МДС 81-38.2004 этот сборник обоснованно рассматривается в одной группе со сборниками на ремонтные работы. Это оправдано тем, что в сборник № 46 включены лишь некоторые вспомогательные виды работ – усиление и замена конструкций, сверление, пробивка и заделка отверстий и проемов, разборка конструкций и зданий (жилых и общественных), устройство временных защитных ограждений и устройств. Данные работы по своему характеру близки к ремонтным. Соответственно, при их выполнении действуют факторы, имеющие место при ремонтных работах. Основная же часть работ при реконструкции, не включенная в сборник № 46, связана с возведением новых элементов и расценивается по сборникам на новое строительство.

Как уже упоминалось, при использовании расценок ГЭСН (ФЕР) применяются нормы накладных расходов, установленные для нового строительства. Если работы проводятся в жилых и общественных зданиях, нормы принимаются с коэффициентом 0,9. По смыслу примечания 1 к приложению 4 МДС 81-33.2004 коэффициент 0,9 не должен применяться к нормам сборника № 46 ФЕР «Работы по реконструкции». Такое же разъяснение было дано ФГУП ФЦЦС в «Вестнике ценообразования» № 5(74) за 2007 г. Однако в «Вестнике ценообразования» № 10(79) содержалось уже другое положение: упомянутый коэффициент следует применять и к расценкам сборника № 46. С этим нельзя согласиться по соображениям, приведенным выше.

В ТСН-2001 факторы и соответствующие им коэффициенты, учитывающие условия производства работ, приведены непосредственно в приложении к каждому сборнику расценок.

4. Особенности составления сметной документации на ремонтно-строительные работы

Производство капитального ремонта зданий и сооружений со значительным объемом затрат на один объект выполняется по утвержденным сметам. Финансирование капитального ремонта небольшой стоимости может производиться по расцененным описям работ. Если конструкции и оборудование зданий в процессе ремонта не заменяются и не усиливаются, возможно составление смет без разработки проектной документации.

Строительная организация по заданию заказчика производит техническое обследование ремонтируемых зданий и сооружений. Для определения полного состава и объемов работ и разработки сметной документации (составления описей работ) производятся обмеры (в натуре) площадей и объемов конструктивных элементов зданий и сооружений и при необходимости – вскрытия. Результаты обмеров заносятся в форму «Опись работ».

При наличии рабочих чертежей составляются дефектные ведомости. Они содержат сведения о месте производства работ (помещение, квартира, комната и т.п.), наименовании, объемах и формулах подсчета объемов работ, а также данные о степени износа конструктивных элементов. Дефектные ведомости служат основанием для составления смет.

В таблице 4 в качестве примера приводится фрагмент дефектной ведомости объемов работ на ремонт комнат офисного помещения.

Т а б л и ц а 4

Дефектная ведомость объемов работ на ремонт комнат № 3, 5 офиса 14 фирмы «Мир»

№ п.п.	Наименование работ	Ед. изм.	Подсчет объемов работ	Объем конструктивного элемента	Утрата (износ), %	Планируемый объем работ
1	Разборка линолеума	м ²	$5 \times 2 + 5 \times 18$	100	100	100
	Масса мусора	т	$100 \text{ м}^2 \times 0,004 \text{ т}$	0,4		
2	Разборка основания пола из ДВП толщ. 5 мм	м ²	$50 \text{ м}^2 \times 0,005 \text{ т}$	100	50	50
	Масса мусора	т	$50 \text{ м}^2 \times 0,005 \text{ т}$	0,5		
3	Разборка стены из кирпича обыкновенного	м ³	$3 \times 5 \times 0,25$	3,75	100	3,75

Окончание таблицы 4

№ п.п.	Наименование работ	Ед. изм.	Подсчет объемов работ	Объем конструктивного элемента	Утрата (износ), %	Планируемый объем работ
	Масса мусора: кирпич раствор	т	6,89 $3,75 \times 0,38 \times 3,75 = 5,34$ $3,75 \times 0,23 \times 1,8 = 1,55$			
4	Кладка стены из кирпича обыкновенного (50 % — из кирпича заказчика)	м ³	$3,75 \times 0,38 \times 0,5 = 0,7125$	3,75	100	3,75
5	Погрузка, разгрузка и транспорт строительного мусора	т	7,79			

В случаях когда в соответствии с проектными решениями осуществляются разборка конструкций или снос зданий и сооружений, за итогом локальных смет указываются возвратные суммы от реализации материальных ресурсов, пригодных для повторного применения. Возвратные суммы при новом строительстве и ремонте рассчитываются по цене возможной реализации, за вычетом расходов по приведению в пригодное для использования состояние и доставке в места складирования. Стоимость материалов, получаемых в порядке попутной добычи (камень, щебень, песок, лес и др.), при наличии возможности их реализации учитывается по сложившимся в регионе ценам.

В ТСН-2001 наименование и нормы расхода не учтенных расценками материалов, изделий и конструкций указаны в технических частях или примечаниях к сборникам единичных расценок. Стоимость таких материалов за единицу принимается по Сборнику средних сметных цен на материалы, изделия и конструкции (глава 1 книги 20 ТСН-2001). Объемы расхода рассчитываются на основе сметной нормы и объема, указанного в графе «количество» соответствующего вида работ локальной сметы. Стоимость материалов учитывается в локальных сметах отдельной строкой после соответствующей расценки. Таким образом «закрываются» открытые расценки.

В составе ТСН-2001 разрабатываются ежемесячные Сборники показателей стоимости ремонтно-строительных работ в текущем уровне цен. Сборники содержат показатели стоимости единицы работ, определенные по расценкам ТСН-2001, с применением коэффициентов пересчета, установленных на данный месяц. Показатели стоимости единицы работ, заработной платы,

эксплуатации машин приведены с учетом дополнительных затрат, связанных с производством работ в зимнее время, накладных расходов и сметной прибыли. Отклонения от нормальных условий работ учитываются дополнительно поправочными коэффициентами к заработной плате и затратам на эксплуатацию машин. Стоимость работ, отсутствующих в Сборниках, определяется обычным методом: по расценкам ТСН-2001 с применением установленных коэффициентов пересчета в текущий уровень цен к соответствующим элементам затрат локальной сметы.

В СНБ-2001 **затраты на временные здания и сооружения** при капитальном ремонте производственных зданий определяются по сборнику ГСН 81-05-01-2007 с применением к нормам коэффициента 0,8. Для объектов жилищно-гражданского назначения предназначены нормы сборника ГСНр 81-05-01-2001.

Общие положения, перечень титульных и нетитульных временных зданий и сооружений, порядок применения норм и расчетов с заказчиком в ГСНр в целом идентичны сборнику для нового строительства. Имеется специальная оговорка, что нормы не распространяются на текущий ремонт (п. 2.4). Предполагается, что при текущем ремонте затраты на временные здания учитываются в индивидуальных нормах накладных расходов.

Нормы сгруппированы в разделы по видам капитального ремонта: комплексный ремонт зданий и сооружений, выборочный ремонт, ремонт наружных инженерных коммуникаций и объектов благоустройства. По выборочному ремонту даны нормы по ограниченному набору работ – фасады, крыши, внутренняя отделка, внутренние санитарно-технические работы. Нормы различаются незначительно – 0,25 – 0,3 % (крыши 0,4 %). Это дает основания принимать нормы на другие виды работ «применительно».

Для районов со сложными климатическими условиями при капитальном ремонте здания в целом применяются повышающие коэффициенты к нормам: – 1,5 для районов Крайнего Севера, 1,2 – для районов, приравненных к районам Крайнего Севера.

В **ТСН-2001** нормы затрат на временные здания и сооружения при новом строительстве и капитальном ремонте приведены в одном документе (глава 10). Номенклатура и величина норм примерно соответствуют принятой в СНБ-2001.

В СНБ-2001 **дополнительные затраты при производстве работ в зимнее время** при капитальном ремонте производственных зданий так же, как и затраты на временные здания и сооружения, определяются по сборнику норм для нового строительства (ГСН 81-05-02-2001) с применением коэффициента 0,8. Нормы для объектов жилищно-гражданского назначения приведены в сборнике ГСНр 81-05-02-2001 с аналогичной дифференциацией по видам ремонта.

«Зимние удорожания» по нормам не начисляются, если работы по техническим условиям должны выполняться только при положительной температуре в отапливаемых помещениях. В отличие от сборника на новое строительство (ГСН 81-05-02-2007), в котором приведены как среднегодовые, так и средnezимние нормы, нормы на ремонтно-строительные работы (ГСНр 81-05-02-2001) рассчитаны как среднегодовые.

При новом строительстве в местностях, подверженных воздействию ветров скоростью более 10 м/с в зимний период, применяются коэффициенты к сумме дополнительных затрат (при количестве ветренных дней свыше 10 до 30 % – 1,05, свыше 30 % – 1,08). При ремонтных работах «поправка на ветер» не применяется, если ремонт производится без прекращения эксплуатации зданий и сооружений или в отапливаемых зданиях, а также при работах внутри здания при сохранении крыши и оконных заполнений.

Нормы «зимних удорожаний» раздела 1 для ремонта зданий в целом (в ГСНр 81-05-01 применен термин «комплексный ремонт») являются средневзвешенными и распространяются на все виды выполняемых работ, включая ремонт дворовых сетей и элементов внешнего благоустройства. Нормы этого раздела применяются также при реконструкции жилых и общественных зданий.

Определение дополнительных затрат в зимнее время в **ТСН-2001** как по новому строительству, так и по ремонту имеет существенные особенности. Главная из них состоит в том, что «зимние удорожания» отнесены к прямым затратам на строительство и, соответственно, учитываются в локальных сметах. Дополнительные затраты определяются не в процентах объема строительно-монтажных работ, а в форме двух коэффициентов. Особый коэффициент установлен от стоимости материалов. К зарплате рабочих и стоимости эксплуатации машин установлен общий коэффициент. Этот же коэффициент применяется и к затратам труда. В СНБ-2001 на затраты труда «зимние удорожания» не начисляются.

Нормы «зимних удорожаний» для нового строительства и для ремонтных работ приведены в ТСН-2001.9. Характерно, что по одноименным видам работ нормы не различаются. Это может служить основанием для применения по видам ремонтных работ, на которые нормы не указаны, норм для нового строительства.

Предельная величина **резерва средств на непредвиденные работы и затраты** в МДС 81-35.2004 (п. 4.96) установлена в размере 3 % для объектов производственного назначения и 2 % для непроизводственных объектов (включая объекты капитального ремонта). В ТСН эта величина для всех объектов ремонта составляет 3 %, как для производственных объектов (п. 2.4.17 ТСН-2001.12).

Список литературы

1. Градостроительный кодекс РФ. Статья 1, пункты 10, 13, 14.1 – 14.3.
2. Указания по применению федеральных единичных расценок на ремонтно-строительные работы (ФЕРр-2001). МДС 81-38.2004.
3. Федеральные единичные расценки на ремонтно-строительные работы. Общие положения. Исчисление объемов работ (ФЕРр 81-04-ОП-2001).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СЕТЕЙ В РОССИИ

Чернов Р.О.,

*к.т.н., доцент Московской государственной академии
коммунального хозяйства и строительства*

В статье указаны некоторые проблемы развития электрических сетей в России. Предложены пути их решения.

Ключевые слова: электрические сети, возобновляемые источники энергии.

Под развитием электроэнергетики раньше в основном понимали увеличение генерирующих мощностей и строительство новых электростанций. Модернизация сетевой инфраструктуры считалась вторичной задачей. Но в связи с быстрым развитием преобразования электроэнергии на базе так называемых интеллектуальных сетей (Smart Grid) ситуация изменилась в корне. В США, ЕС, Китае исследование и создание интеллектуальных сетей признаны приоритетными направлениями. Smart Grid — разновидность электрической сети, которая использует компьютерные системы управления. Процессы поставки электроэнергии потребителю управляются и контролируются специальными электронными приборами. Следует отметить, что однозначного понятия, что такое Smart Grid, нет. В различных публикациях это понятие имеет различную трактовку. Например, государственные структуры в большинстве стран рассматривают Smart Grid как современную парадигму развития национальных энергетических систем. Производители электрооборудования считают Smart Grid базой для инновационного развития производства. European Technology Platform Smart Grids дает следующее определение: «Smart Grids — это электрические сети, удовлетворяющие будущим требованиям по энергоэффективному и экономичному функционированию энергосистемы за счет скоординированного управления и при помощи современных двусторонних коммуникаций между элементами электрических сетей, электрическими станциями, аккумулирующими источниками и потребителями».

The NETL Modern Grid Initiative определяет Smart Grid следующим образом: это совокупность организационных изменений, новой модели процессов, решений в области информационных технологий, а также решений в области автоматизированных систем управления технологическими процессами и диспетчерского управления. По представлению IEEE The IntelliGrids, Smart Grid — это новая энергетическая инфраструктура передачи и распределения, которая интегрирует продвижение в коммуникациях, компьютерных системах и электронике для обеспечения требований энергетики будущего.

В Институте энергетических исследований РАН считают, что Smart Grid представляют собой активно-адаптивную сеть (AAC), то есть совокупность

подключенных к генерирующим источникам и потребителям электрической энергии активных электрических сетей.

С точки зрения Министерства энергетики США, интеллектуальным сетям (Smart Grid) присущи следующие атрибуты [2]:

- способность к самовосстановлению после сбоев в подаче электроэнергии;
- возможность активного участия в работе сети потребителей;
- устойчивость сети к физическому и кибернетическому вмешательству злоумышленников;
- обеспечение требуемого качества передаваемой электроэнергии;
- обеспечение синхронной работы источников генерации и узлов хранения электроэнергии;
- появление новых высокотехнологичных продуктов и рынков;
- повышение эффективности работы энергосистемы в целом.

По мнению Европейской Комиссии, занимающейся вопросами развития технологической платформы в области энергетики, Smart Grid можно описать следующими аспектами функционирования [3]:

- Гибкость. Сеть должна подстраиваться под нужды потребителей электроэнергии.
- Доступность. Сеть должна быть доступна для новых пользователей, причем в качестве новых подключений к глобальной сети могут выступать пользовательские генерирующие источники, в том числе ВЭИ с нулевым или пониженным выбросом CO₂.
- Надежность. Сеть должна гарантировать защищенность и качество поставки электроэнергии в соответствии с требованиями цифрового века.
- Экономичность. Наибольшую ценность должны представлять инновационные технологии в построении Smart Grid совместно с эффективным управлением и регулированием функционирования сети.

В традиционных электрических сетях ток поступает к потребителю в соответствии с заданными параметрами. Работу электрических сетей на базе Smart Grid упрощенно можно описать следующим образом: на базе стека протоколов TCP/IP создается полная коммуникационная система, которая управляет генерацией, электросетью на основе полученной в интерактивном режиме информации от потребителей. У потребителей должны быть установлены «интеллектуальные счетчики» для передачи информации об их нагрузке. В проводах устанавливаются активные элементы, которые могут менять сопротивление и, соответственно, параметры электрической сети в зависимости от меняющегося режима потребления электрической энергии и заложенных алгоритмов реакций на эти изменения. Получается, что электросеть с Smart Grid сама может регулировать подачу электроэнергии в зависи-

мости от изменения нагрузки и, следовательно, экономично ее распределять. Считается, что внедрение Smart Grid позволит: снизить потребление электроэнергии за счет повышения энергоэффективности оборудования и технологий; снизить коммерческие и технические потери; увеличить операционную эффективность компаний отрасли; создать новую систему тарифов, облегчить доступ частных производителей на энергорынок; ввести активное регулирование потребления — сглаживание пиков и оптимизацию режимов.

Значительному ускорению внедрения сетей Smart Grid способствовали стремительный рост популярности малой энергетики с использованием возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и выход на рынок генерации электроэнергии небольших компаний. Например, в США на рынке электроэнергии работают около 3000 компаний. В результате принятия нормативно-правовых актов, которые стимулируют внедрение ВИЭ и защищают небольшие частные генерирующие компании, многие бытовые потребители стали одновременно и производителями, приобретая для частного использования ветроэлектрические установки, модули солнечных батарей. Отличительной особенностью работы ВИЭ является случайно-детерминированный характер прихода энергии. К тому же величина нагрузки потребителя в течение суток претерпевает значительные изменения (днем возрастают, ночью — понижаются), что приводит к потерям в сетях, а как известно, электроэнергию нельзя складировать. Поэтому обострилась проблема оперативного управления магистральными и особенно распределительными сетями. Вся существующая система управления энергосистемами потребовала ее значительной модернизации и преобразования.

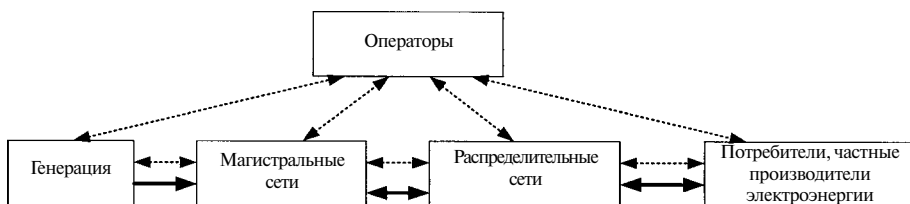


Рисунок 1 — Схематичная модель электросети Smart Grid

←-----> — информационные потоки; ↔ — передача электроэнергии

На рисунке 1 показано, что фактически электросети стали двухсторонними. От крупных электростанций электроэнергия поступает в магистральные сети, затем раздается через распределительные сети потребителям. Потребители не только используют электроэнергию, но и передают излишки своей электроэнергии обратно в сеть. Распределенная энергетика постепен-

но становится альтернативой для развития национальных энергетических систем в мире. Можно сказать, что в США и Европейском Союзе развитие электросетей движется в сторону децентрализации, которая обусловлена развитием малой энергетики. Управление такими электросетями будет осуществляться на основе современных телекоммуникационных, информационных и энергетических технологий.

Т а б л и ц а 1

Принципиальные отличия существующих электрических сетей от сетей Smart Grid

Принципиальные характеристики	Существующие электрические сети	Smart Grid
Надежность	Медленно реагирует на неисправности. Требуется вмешательство оператора, обслуживающего персонала	Автоматически обнаруживает и реагирует на фактические и появляющиеся проблемы передачи и распределения электроэнергии. Минимизирует потребительское воздействие
Мотивация потребителя	Потребители не информированы и не участвуют в управлении электросетью	Информированный, вовлеченный в управление электросетью потребитель
Сопrotивляемость актам вандализма, стихийным бедствиям	Уязвима для злонамеренных актов, терроризма и стихийных бедствий	Высокая сопротивляемость актам вандализма и стихийным бедствиям. Обладает способностью быстро восстанавливаться
Способность снабжать электрической энергией высокого качества	Медленно реагирует на изменения качества электроэнергии в сети	Быстро реагирует на изменения качества электроэнергии в сети
Способность передавать электроэнергию от различных типов генераторов	Относительно небольшое количество мощных генераторов. Существуют многочисленные препятствия для подключения распределенных источников энергии	Очень большое количество разнообразных генерирующих устройств, подключенных параллельно с мощными генераторами. Значительные возможности для подключения возобновляемых источников энергии

Окончание таблицы 1

Принципиальные характеристики	Существующие электрические сети	Smart Grid
Интеграция энергетических рынков	Ограничивает внутренние рынки. Плохо интегрируются друг с другом	Хорошо интегрированный внутренний рынок в национальном масштабе и интегрированные операторы управления. Хорошо организована розничная продажа электроэнергии, высокая конкуренция. Минимальные ограничения на передачу и распределение энергии
Возможность оптимизировать активы и организовать эффективную работу	Ограниченные возможности по управлению электрической сетью	Очень хорошая управляемость электрической сети. Позволяет эффективно управлять активами и затратами

В современной мировой практике существуют четыре базовые модели организации экономических отношений в энергетике: вертикально-интегрированная модель, модель независимых производителей, модель «Единого Закупщика», конкурентная модель (используется в США, Канаде, Австралии, Западной Европе).

Т а б л и ц а 2

Особенности функционирования моделей организации экономических отношений в электроэнергетике

Модели	Производство электроэнергии	Передача электроэнергии	Механизм оптимизации издержек	Механизм ценообразования
Вертикально-интегрированная модель	В рамках единой компании	Отсутствие доступа для третьих лиц	На основе информации о стоимости	Регулируемые тарифы
Модель «независимых производителей»	В рамках единой компании + незначительная доля независимых производителей	Доступ через единого поставщика	На основе информации о стоимости + конкуренция за получение долгосрочного контракта для независимых производителей	Регулируемые тарифы и тарифы, определенные в контрактах для независимых производителей

Окончание таблицы 2

Модели	Производство электроэнергии	Передача электроэнергии	Механизм оптимизации издержек	Механизм ценообразования
Модель «Единого Закупщика»	Независимые производители	Доступ через «Единого Закупщика»	Конкуренция за получение среднесрочного контракта на поставку	Тарифы, определяемые в контрактах
Конкурентная модель	Независимые производители	Доступ для третьих лиц	На основе конкурентных цен	Конкурентные цены на едином рынке или тарифы, определяемые в двусторонних контрактах

Электроэнергетика в Западной Европе и США изначально развивалась со значительно меньшей централизацией функций планирования и управления, чем в России, что привело к созданию большого числа слабо связанных между собой энергосистем. В США централизованного управления энергосистемой на государственном уровне не создано до настоящего времени. Европейский Союз только ведет разработку единых стандартов управления для объединения энергосистем европейского сообщества. Поэтому технологические условия, которые сложились в настоящее время в Единой энергетической системе России, значительно отличаются от технологических условий электросетей в странах Западной Европы и США (используемые классы напряжений, режимы работы, способы управления и защиты).

В результате принципиальных различий в развитии зарубежных и российской энергосистем может быть поставлен вопрос о целесообразности использования Smart Grid в России. Характерной особенностью российских электросетей является их протяженность — 450 тыс. км только электрических сетей напряжением от 110 до 1150 кВ с установленной мощностью трансформаторов свыше 680 млн. кВА.

В апреле 2013 г. была одобрена правительством России «Стратегия развития электросетевого комплекса РФ до 2030 г.», в которой, в частности, отмечено: «Отсутствие необходимых инвестиций в электросетевой комплекс в последние 20 лет привело к значительному физическому и технологическому устареванию электрических сетей. Доля распределительных электрических сетей, выработавших свой нормативный срок, составила 50 %; 7 % электри-

ческих сетей выработало два нормативных срока. Общий износ распределительных электрических сетей достиг 70 %, износ магистральных электрических сетей составляет около 50 %. В целом износ электросетевых активов в России значительно выше, чем в других крупных странах, где показатель износа составляет 27 — 44 %. К тому же современное оборудование, обеспечивающее высокую надежность и снижение операционных затрат, пока недостаточно широко используется в электросетевом комплексе. Потери электрической энергии в российских электросетях при ее передаче и распределении составляют 11 % полезного отпуска, что выше аналогичного показателя зарубежных компаний, которые составляют 6 — 8 %». В «Стратегии развития электросетевого комплекса РФ до 2030 г.» указаны следующие основные целевые ориентиры:

- повышение качества обслуживания, в том числе снижение этапов техприсоединения до пяти к 2018 г.;
- увеличение безопасности электроснабжения;
- снижение инвестиционных и операционных расходов отрасли к 2017 г. (планируется снизить величину потерь на 11 %, обеспечить уровень конкурентного тарифа для бизнеса, снизить объем перекрестного субсидирования с 220 млрд. руб. до 50 млрд. руб. к 2022 г.);
- общий уровень износа в распределительных сетях должен быть снижен до 50 %, в магистральных — до 45 %, а сетевая составляющая в конечном тарифе ограничивается 40 %.

Отдельно нужно отметить электрические сети сельскохозяйственного назначения. К ним, как правило, относят сети напряжением 0,40 — 110 кВ, к которым подключены в основном (более 50 % расчетной нагрузки) сельскохозяйственные потребители (производственные, коммунально-бытовые). Отличительные особенности электрических сетей сельскохозяйственного назначения состоят в том, что:

- потребители рассредоточены и возникает необходимость обслуживать много удаленных электросетевых объектов;
- из-за низких и рассредоточенных нагрузок прибыль от продажи электроэнергии не покрывает затраты на электроснабжение.

Для электроснабжения потребителей в сельской местности используется электрическая сеть напряжением 0,4 — 35 кВ, общая протяженность которой примерно составляет около 2 млн. км. В том числе около 160 тыс. км ВЛ 35 кВ, 1 млн. 70 тыс. км ВЛ 6 — 10 кВ (кабельных линий — 13,5 тыс. км), 770 тыс. км ВЛ 0,4 кВ (из них кабельных — около 5 тыс. км), более 7130 трансформаторных подстанций сельскохозяйственного назначения 35/6 — 10 кВ суммарной установленной мощностью около 40 млн. кВА и 515 тыс. ТП 6 — 35/0,4 кВ общей мощностью трансформаторов около 90 млн. кВА. В качестве основной систе-

мы напряжений электрических сетей сельскохозяйственного назначения используется система 110/35/6 — 10/0,4 кВ с подсистемами 110/6 — 10/0,4 и частично 110/35/0,4 кВ. Эксплуатация электрических сетей осуществляется 312 предприятиями электрических сетей (ПЭС) и 1692 районами электрических сетей (РЭС). Общая численность персонала, занимающегося эксплуатацией сельских электрических сетей, составляет около 170 тыс. человек. Отсутствие централизованного финансирования привело к неудовлетворительному состоянию значительной части электросетей в сельской местности, неоптимальному режиму работы (особенно сетей 0,4 — 10 кВ). Как следствие, снизились надежность и качество электроснабжения сельских потребителей, технико-экономические показатели электрических сетей. Объемы строительства новых сетей и ремонт старых резко сократились. ПЭС и РЭС слабо оснащены современной техникой и оборудованием, постоянно испытывают недостаток в материальных ресурсах, персонал имеет слабую электротехническую подготовку. Увеличился электротравматизм персонала и населения.

Электрооборудование при проектировании рассчитывается на нормативный срок службы 25 — 30 лет. Даже если провести его капитальный ремонт, КПД все равно будет низким из-за морального износа. Уже в ближайшем будущем возникнет техническая необходимость по созданию новых и значительной модернизации существующих электросетей на селе.

В 2012 г. была создана компания «Российские сети» на базе холдинга МРСК, который занимается распределительными сетями. Потом к МРСК будет добавлена доля государства (около 80 %) ФСК ЕЭС. ФСК ЕЭС занимается управлением магистральными сетями. В результате у компании «Российские сети» в управлении будет около 70 % распределительных и 90 % магистральных сетей России. В будущем предполагается, что к компании «Российские сети» будут присоединены территориальные сетевые компании «Российские сети», которые также будут заниматься сбытовым бизнесом и созданием распределенной генерации.

По своему техническому укладу сети Smart Grid и ВИЭ наиболее подходят для сельских районов и могут очень эффективно совместно работать. Современный потребитель электроэнергии в сельских районах США и Германии за минувшие 30 лет прошел большой эволюционный путь от обычного пассивного потребителя до активного пользователя. Сельский дом теперь оснащен современными системами управления и автоматизации, генерирующей установкой, системами аккумулирования энергии (smart home), зарядными устройствами для электромобилей.

В 2012 г. был опубликован проект документов по поддержке возобновляемых источников энергии (в основном ветроэнергетика, малая гидроэнергетика, солнечная энергетика). Планировался плановый объем ввода мощнос-

ти электростанций на базе ВИЭ 11 ГВт к 2020 г. Затем в 2013 г. проект был изменен в сторону понижения мощности до 6 ГВт. Проекты проходят конкурсный отбор. Предполагается, что победитель заключит договор на поставку мощности и будет получать плату за мощность в течение 15 лет после ввода объекта в эксплуатацию. Гарантированный возврат инвестиций должен составить 14 %. В то же время от НП (Некоммерческое партнерство) «Сообщество потребителей энергии» и НП «Совет производителей энергии» премьер-министру было направлено письмо с просьбой не подписывать этот проект документов по двум причинам:

- 1) стоимость электроэнергии, производимой ВИЭ, выше, чем традиционными электростанциями;
- 2) спрогнозировать выходную мощность ВИЭ не представляется возможным и поэтому необходимо резервировать мощности, а это дополнительные затраты.

В марте 2013 г., выступая на Московском экономическом форуме, председатель сельскохозяйственного кооператива Мельниченко В.А. отметил, что цены на электроэнергию и дизельное топливо за последние 3 года выросли в 2,5 раза и фактически кооператив балансирует на грани рентабельности, заработная плата работников составляет 5 — 6 тыс. рублей в месяц. Собственных средств для проведения модернизации электросетей у сельскохозяйственных потребителей нет или их недостаточно. Получается, что для потребителей с низкой покупательной способностью устанавливаются тарифы, как в городах, где доходы населения выше. Эти тарифы никак не связаны с внедрением новых технологий. Необходимо обеспечить, чтобы внедрение новых технологий способствовало снижению тарифов, а тарифы стимулировали внедрение новых технологий. С учетом того, что в будущем государство планирует снизить годовой рост тарифов на электроэнергию с 15 % до 6 %, можно сделать вывод, что отрасль потеряет инвестиционную привлекательность и для частных инвесторов. Получить дополнительную прибыль за счет дальнейшего роста тарифов на электроэнергию не удастся.

В России была проведена реформа электроэнергетики с целью поэтапного перехода к конкурентной модели. По итогам реформы электроэнергетики глава комитета Госдумы по энергетике Иван Грачев констатировал: «Надо признать, что реформа электроэнергетики в целом провалилась, ни одна из поставленных целей не достигнута. Частные инвестиции не получилось привлечь, стабилизации или остановки роста цен не произошло. Цены в долларах со времен реформы выросли примерно в 12 раз». После создания компании «Российские сети» возникает вопрос, к какой модели мы движемся теперь. Ни одна из существующих моделей организации экономических отношений в электроэнергетике без предварительной доработки с учетом нашего

исторического опыта и складывающейся сегодня у нас структуры в электроэнергетике нам не подходит.

В своей книге «Почему Россия не Америка» Паршев А.П. совершенно справедливо отметил, что население в нашей стране крайне безграмотно в вопросах электро- и теплоснабжения, топливоиспользования и энергосбережения. Поэтому будет очень тяжело масштабно внедрять современные технологии у нас без предварительного обучения населения и разработки подробных технических проектов. Но все же, чтобы не остаться в стороне от наступающей энергетической революции, необходимо будет эти работы проводить, а для этого нужно разработать механизмы финансирования и технические проекты внедрения нового поколения электрических сетей Smart Grid в комплексе с автономными энергетическими установками, комбинированных с ВИЭ хотя бы отдельными сегментами (пилотные проекты), с максимальной возможной поддержкой государства. При этом необходимо помнить, что в конечном итоге внедрение Smart Grid означает преобразование электроэнергетики целиком, а не отдельных ее функциональных и технологических сегментов.

Список литературы

1. <http://www.oe.energy.gov/smartgrid.htm> (интернет-ресурс).
2. European Smart Grids Technology Platform. Vision and Strategy for Europe's Electricity networks of the Future. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006.
3. А.П. Бурман, Ю.К. Розанов, Ю.Г. Шакарян. Управление потоками электроэнергии и повышение эффективности электроэнергетических систем. — М.: Издательство МЭИ, 2012.

ИСТОЧНИКИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА И ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

Панкратов О.Е.,
докторант РГТЭУ

В статье рассмотрены и проанализированы источники воспроизводства и обновления основных фондов строительства, дана их классификация, выявлены имеющиеся резервы и обоснован ряд мер по их практической реализации.

Ключевые слова: инвестиции, основные фонды, их воспроизводство и обновление, производственный потенциал, строительные предприятия, амортизация, лизинг, источники инвестирования.

Проведенный анализ современного состояния основных фондов строительства свидетельствует о необходимости принятия неотложных мер по значительному повышению инвестиционной активности в отрасли, восстановлению и развитию ее производственно-технического потенциала. Без необходимого объема инвестиций невозможны ни техническое переоснащение строительного производства, ни его развитие, ни даже простое воспроизводство основных фондов.

Однако, как показывают исследования, строительство по уровню инвестиционной активности находится в числе наименее благоприятных отраслей экономики страны, где удельный вес инвестиций в основной капитал отрасли только за последние 10 лет сократился более чем в 2 раза и по данным 2011 г. составил 3,1 % общего объема по стране [1, с. 643]. Доля инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства внутри отрасли за 2005 — 2011 гг. снизилась с 41,1 до 35,2 % [2, с. 184]. Производство основных строительных машин сократилось в 1,5 — 2 раза, уровень износа основных фондов возрос до 50 % и более, весьма низкими остаются показатели их выбытия и обновления. Общая численность парка машин в отрасли за последние 10 лет снизилась в среднем в 2,5 раза, а их удельный вес с истекшими сроками службы достиг 40 — 60 % [3, с. 299]. А это означает все возрастающее старение производственного аппарата отрасли и, соответственно, снижение ее технического потенциала.

С переходом страны к рыночной экономике, из-за многократного сокращения бюджета важным источником инвестирования воспроизводства и обновления основных фондов строительства стали внутренние средства отрасли и ее предприятий: амортизационные отчисления и прибыль.

Однако при имеющихся место отставании балансовой стоимости фондов от реальной, разрыве времени между начислением амортизации и ее использованием, опережении роста рыночной стоимости машин и оборудования по

сравнению с темпами инфляции, а также нецелевом использовании значительной ее части амортизационные средства строительных предприятий позволяют осуществлять реновацию основных фондов (т. е. простое воспроизводство) лишь на 45 — 50 %. Поэтому при современном уровне инфляции, низких темпах роста и обновления основных фондов целесообразно было бы значительно расширить практику ускоренного начисления амортизации машин и механизмов при одновременном сокращении сроков их службы. Данный метод в наибольшей мере соответствует принципам рыночной экономики, широко и успешно используется в лизинговой деятельности, создает условия для своевременного возмещения основных фондов, улучшения структуры и пропорций их воспроизводства. Он позволяет также повысить инвестиционные возможности отрасли и ее предприятий по созданию новых мощностей, реконструкции действующих и обновлению изношенных фондов.

Роль амортизации как основного финансового источника воспроизводства основных фондов отрасли снижается еще и потому, что в последние годы лишь только около 50 % амортизационных отчислений расходуется по прямому назначению, т.е. на замену морально и физически изношенной строительной техники, остальная же ее часть расходуется предприятиями на пополнение их оборотных средств, заработную плату, строительство местных дорог и прочие цели потребления.

Другим внутренним источником инвестирования развития и обновления основных фондов строительства является прибыль, доля которой в общем объеме инвестиций отрасли составляет 17 — 18 % [3, с. 479]. Одним из основных путей ее увеличения является совершенствование налоговой политики. Учеными и практиками страны уже неоднократно отмечались непомерно высокие налоги, из-за которых в распоряжении товаропроизводителей остается лишь незначительная часть прибыли.

Совершенствование налоговой политики по отношению к строительным предприятиям может проводиться в нескольких направлениях. Во-первых, необходимо общее снижение размера ставки налога на прибыль и ставки налога на добавленную стоимость. Во-вторых, размеры налоговых ставок на прибыль и на добавленную стоимость должны быть дифференцированы. Без этого более фондоемкие или трудоемкие производства, к которым относится и значительная часть строительных предприятий, особенно по выполнению отделочных и ремонтных работ, проведению реконструкции, по производству отдельных видов стройматериалов, малой механизации и др., успешно развиваться не смогут.

При этом долю товаропроизводителей в ценах на их товары следует не снижать, а наоборот — повышать. Сейчас имеет место обратная тенденция: в цене продукции постоянно растет доля посреднических услуг, снабженчес-

ких, сбытовых и других второстепенных организаций. Так, только за последние десять лет, по имеющимся в экономической литературе данным, доля товаропроизводителей в ценах на продукцию предприятий промышленности строительных материалов снизилась на 4 — 6 пунктов, продовольственного назначения на 8 — 10 пунктов и т.д, в то время как доля нетоваропроизводящей сферы в цене вышеназванных товаров имеет тенденцию к росту.

Важное значение в решении проблемы поиска внутренних источников инвестирования развития и обновления основных фондов отрасли может иметь и реализация по рыночной стоимости отдельных объектов незавершенного строительства, объемы которого в ряде строительных организаций достаточно велики и в целом по стране они значительно превышают суммарный годовой объем капитальных вложений.

При этом, если рассматривать 1991 — 1999 гг., то, по данным Росстата, число объектов, находящихся в стадии строительства, за этот период уменьшилось всего лишь на 8,2 %, и это при том, что количество вновь начинаемых строек сократилось в 6 раз. Число «законсервированных» и временно приостановленных строительством объектов за этот период возросло в 3 раза. Доля временно приостановленных и «законсервированных» строек непосредственно по отраслям «строительство» и «промышленность строительных материалов» достигла почти 10 % их общего количества по стране и составила около 2,2 тысячи.

Такое положение явилось следствием того, что в условиях значительного сокращения объемов производства, в том числе и в строительной сфере, значительного спада в эти годы валового национального продукта и валового национального дохода инвестиционные возможности предприятий и страны в целом по завершению начатых строек существенно снизились, а образовавшиеся на базе приватизированных государственных предприятий акционерные и частные предприятия либо не обладали финансовыми средствами для завершения «долгостроев», либо не имели желания вкладывать средства в их завершение и старались максимально выжить из действующих производств.

Однако в 2000 — 2011 гг. положение с незавершенным строительством в целом по стране несколько улучшилось, о чем свидетельствуют данные таблицы. Ее анализ показывает, что число объектов, находящихся в незавершенном строительстве, за этот период сократилось до 59,0 % и составило 106,1 тыс. При этом доля законсервированных или приостановленных объектов снизилась с 49,4 % до 19,4 %, хотя общее количество зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве, все еще достаточно велико и по-прежнему вложенные в них средства значительно превышают годовой объем капитальных вложений, направляемых в строительство.

Число сооружений, находящихся в незавершенном строительстве [2, с. 101]

Показатели	На конец года					
	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2011 г. в % к 2000 г.
Число зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве, всего	179 667	128 496	129 715	106 451	106 138	59,0
в т.ч. приостановленные и законсервированные	88 379	45 810	31 026	27 425	20 602	23,3
Доля приостановленных и законсервированных зданий и сооружений, %	49,4	35,8	23,9	25,7	19,4	На 39,2 ед.

Наличие больших объемов незавершенного строительства усугубляет и без того тяжелое состояние как экономики строительного комплекса, так и страны в целом. Решением этой проблемы должна стать разработка самостоятельной целевой программы приватизации незавершенного строительства в отрасли (с учетом государственных и муниципальных приватизированных программ), реализация которой позволит увеличить поступление средств на инвестиционные цели. Основными задачами такой программы в отрасли должны стать непрерывная самофинансируемость и доходность этого процесса. Достройка и продажа готовых объектов по рыночной стоимости, а также находящихся в незавершенном состоянии, позволят мобилизовать дополнительные финансовые средства для завершения других или постройки новых, более необходимых. При этом в качестве начального капитала могли бы быть использованы государственные субсидии или банковские кредиты под приемлемый процент.

Для разработки и реализации указанной программы необходимо, во-первых, провести сплошную инвентаризацию объектов незавершенного строительства по специальной паспортной характеристике. И, во-вторых, принять решение об условиях реализации каждого объекта: достройка и продажа готовых объектов; бесплатная передача для достройки и эксплуатации на согласованных условиях; передача для достройки с выплатой части ранее вложенных средств (или на условии совладения предприятием); достройка предприятия с целью организации акционерного общества или создания государственного предприятия и др.

При этом окончательные решения о продаже незавершенных объектов или их достройке должны приниматься на основе проведения соответствующей

щих технико-экономических обоснований возможных вариантов по показателю денежного дохода данного предприятия.

Важным экономическим механизмом сокращения незавершенного строительства явилось бы внесение поправки к закону «О лизинге», разрешающей сдачу объектов незавершенного строительства в лизинг. Принятие такого решения уже неоднократно предлагалось рядом ученых, что оказало бы положительное влияние на решение данной проблемы.

К сокращению инвестиций в основной капитал привели и высокие процентные ставки за кредит, особенно начиная с 1993 г., а также в период кризиса 2008 г. Если в первые годы реформ (1991 — 1992 гг.) процентные ставки за кредиты были достаточно приемлемы для отечественных товаропроизводителей и ссуды ими возвращались практически полностью, то уже начиная с 1993 — 1994 гг. ставки за кредиты возросли до 30 % и более, что в реальных условиях сделало экономически невозможным для многих предприятий возврат заемных средств и, соответственно, выплату процентов по ним. В результате основной объем кредитных ресурсов (до 90 %) большинством банков и других финансово-инвестиционных структур стал направляться не в производство, а в более доходные сферы: в коммерческие сделки, краткосрочные операции, ценные бумаги и т.п., что вызвало резкое сокращение объемов производства, разорение многих товаропроизводителей, а также массовую консервацию мощностей многих предприятий. Не являются серьезным инвестиционным источником и сегодня кредиты банков, доля которых в структуре инвестиций в основной капитал составляет около 10 % при 20-процентной ставке и более за кредиты.

Поэтому важными мерами привлечения дополнительных источников инвестирования развития материально-технической базы строительства, как и большинства других отраслей, являются понижение процентных ставок за кредиты и кардинальная переориентация деятельности банков на развитие производственной сферы. В настоящее время во всех странах с развитой рыночной экономикой важным источником финансового обеспечения инвестиций в развитие производства являются заемные средства (кредиты) у банков, финансово-кредитных учреждений, у населения под дивиденды и др. Доля таких средств в странах с устойчивой рыночной экономикой в общем объеме инвестиций составляет 45 — 50 % и более.

Существующая же кредитная политика в нашей стране не позволяет предприятиям широко пользоваться кредитами для инвестирования своих проектов. Пользование кредитами банков из-за высоких процентных ставок рентабельно не только для малорентабельных строительных предприятий, но и для высокорентабельных производств. Да и выделение долгосрочных кредитов при существующей кредитной политике для банков менее выгодно,

чем краткосрочных, а надежность их возврата бывает весьма проблематична. По этой причине доля кредитов в структуре капитальных вложений строительных организаций, по данным 2011 г., не превышает и 9 %, а в долгосрочные инвестиционные проекты — около 4 %. В результате банки отдают предпочтение краткосрочным кредитам и в основном в коммерческую, а не производственную сферу.

Поэтому необходимо принятие государственных мер, направленных на побуждение приоритета кредитования производственных инвестиционных проектов всеми кредиторами. Для этого целесообразно было бы осуществить дифференциацию налогообложения прибыли финансово-кредитных учреждений в зависимости от направлений кредитования. Прибыль, полученная от краткосрочного кредитования коммерческих сделок, должна в сложившихся экономических условиях облагаться бóльшим налогом, а прибыль, полученная от кредитования товаропроизводителей, — меньшим. При долгосрочном кредитовании крупных производственных инвестиционных проектов возможно и освобождение кредитора от налога на прибыль, хотя бы на первые годы создания и становления предприятия или производства. Особенно это относится к кредитованию банками производственных инвестиционных проектов строительной сферы.

Весьма низкой остается и доля ипотечного кредитования в развитие производства. Для увеличения объемов ипотечного кредитования необходимо, прежде всего, в законодательном порядке расширить перечень объектов залога. При этом в качестве залога могли быть включены непосредственно сами строящиеся объекты, а также незавершенное строительство, если оно реализуемо на рынке строительной продукции. Такая форма ипотеки апробируется на строительстве домов коттеджного типа в г. Москве.

Важной формой привлечения дополнительных инвестиций для приобретения предприятиями необходимого оборудования, машин и другого имущества является развитие и использование лизинга. Однако, хотя строительство и находится на одном из первых мест по объему лизинговых сделок, в целом эта форма пока применяется в ограниченном объеме и не удовлетворяет потребности отрасли. Для ее расширения необходимы либо государственные субсидии, либо частные вложения коммерческих фирм и банков. Важной мерой стимулирования развития лизинговых компаний могло быть также предоставление налоговых льгот на прибыль и на НДС, хотя бы на первые 2 - 3 года их становления.

Учитывая, что часть отечественных предприятий, производящих машины и оборудование для строительных организаций, в последние годы не имеет полного сбыта из-за неплатежеспособности последних, то представляется целесообразным также расширить их лизинговую деятельность по прокату

и сдаче в лизинг своей продукции. При этом для решения данного вопроса со стороны государства правильно было бы предоставить им некоторые льготы в виде уменьшения налоговых ставок на прибыль, отсрочки уплаты налогов или дать временные субсидии на организацию таких лизинговых компаний [4, с. 37 — 46].

Наряду с увеличением доли государственных средств, предоставлением льгот предприятиям, переориентацией банковской системы на развитие производственной сферы, важным направлением поиска источников инвестирования развития материально-технической базы строительства является привлечение средств населения, а также частных инвестиций юридических и физических лиц. В настоящее время, по различным источникам, у населения накоплено свыше 250 млрд. долларов США. Особенно эффективно было бы задействовать часть этих средств в предприятия стройиндустрии, которые, как правило, работают весьма рентабельно, а сроки создания или технического перевооружения и реконструкции сравнительно невелики, в связи с чем получение дивидендов возможно в более короткие сроки по сравнению с предприятиями других отраслей, а продукция всегда имеет спрос.

Для решения этой задачи представляется экономически целесообразным создание государственных внебюджетных инвестиционных фондов, которые на основе государственных гарантий и выплаты дивидендов в фиксированном размере в строго оговоренные сроки смогли бы привлечь средства населения и осуществить дофинансирование наиболее важных и рентабельных для отрасли инвестиционных проектов.

Необходимым условием привлечения денежных средств от населения является также полная гарантия государства сохранности их вкладов. Наша страна имеет хороший опыт, когда десятилетиями в годы Советской власти все основные накопления населения хранились в сбербанках, а на руках находилась лишь часть средств на текущие расходы. Однако неоднократный обман вкладчиков со стороны отдельных бывших государственных руководителей 1991 г., а также ряда коммерческих «пирамид» и других структур, ограбивших миллионы людей и ушедших от ответственности и возврата средств их законным владельцам, а также дефолт 1998 г. (без соответствующей компенсации потерянных средств) серьезно подорвали веру населения как в государственные, так и в коммерческие структуры по хранению у них своих сбережений.

И поэтому только принятие закона, гарантирующего полную и всестороннюю ответственность государства и других структур, принимающих под определенный процент средства от населения, а также обеспечивающего по первому требованию их полный возврат вне зависимости от той или иной экономической или политической ситуации в стране и восстанавливающего

их реальную покупную стоимость в случае ее утраты не по вине вкладчика, может возратить веру значительной части населения в действующую систему сбербанков и других аналогичных структур и привлечь огромные средства как на развитие строительной индустрии и ее основных фондов, так и экономики страны в целом. Важной мерой дополнительного привлечения средств населения явилось бы и значительное увеличение (в 3 - 4 раза) ныне установленного размера вклада под гарантию государства.

Кроме перечисленных источников инвестирования целесообразны также использование негосударственных пенсионных фондов с целевым направлением части их средств в инвестирование строительной сферы, а также привлечение средств населения на инвестиционные цели строительных организаций и предприятий стройматериалов путем выпуска и продажи ими акций с дополнительным преимущественным правом держателей таких акций получать у них продукцию на льготных началах.

Привлечение средств в строительную индустрию от торгово-посреднических и др. коммерческих организаций и физических лиц возможно при следующих условиях: во-первых, предлагаемые инвестиционные проекты должны быть, безусловно, высокоэффективными, гарантирующими хотя бы средний минимум, получаемый ими, прибыли; во-вторых, нужно перейти от займа капитала к непосредственному совладению предприятием теми, кто финансирует инвестиционный проект.

Важная роль в привлечении инвестиций в развитие материально-технической базы строительства принадлежит зарубежным инвесторам. Однако пока наибольший интерес иностранных инвесторов привлекают топливная промышленность, сырьевые отрасли, общественное питание и др. В развитие предприятий строительной индустрии иностранный капитал практически не поступает. Так, по данным 2011 г., в строительный комплекс поступил лишь 1 % общего объема иностранных инвестиций [1, с. 661].

Поэтому в качестве первоочередной меры, направленной на активизацию привлечения иностранных инвестиций в строительную сферу, целесообразно использовать опыт международного лизинга машин и оборудования на основе получения коммерческих валютных кредитов банков и фирм. Однако осуществление этой меры, безусловно, потребует государственной гарантии и поддержки. При этом на первом этапе целесообразно было бы создать отраслевой лизинговый консорциум, который, находясь под контролем и покровительством правительства, обеспечил бы использование лучших результатов системы международного лизинга оборудования и исключил бы неэффективные лизинговые сделки.

Низкие ввозные пошлины на многие товары также вызывают падение собственного производства и отток капитала за рубеж. В последние годы объе-

мы ввоза только продовольствия оцениваются в десятки млрд. долл. в год. Серьезное сбалансированное повышение ввозных пошлин сделало бы более выгодным ввоз капитала, а не продукции, что способствовало бы развитию инвестиционной активности и привлечению дополнительных зарубежных финансовых источников для производства продукции у себя, а соответственно, и создания дополнительных рабочих мест.

Важным резервом экономии имеющихся инвестиционных ресурсов является также их рациональное использование, которое определяется в основном правильной объективной оценкой эффективности и качества инвестиционных проектов. Такая оценка должна отражать, во-первых, оптимальность решений по снижению совокупных затрат на их реализацию; во-вторых, реальную возможность получения запланированной прибыли и, в-третьих, обоснованность сроков окупаемости проекта. Для решения этой задачи предлагается пользоваться «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и принятию их к финансированию», разработанными группой ученых Международной академии инвестиций и экономики строительства с участием автора статьи. Данные «Рекомендации» охватывают основной необходимый комплекс вопросов и показателей по оценке эффективности любых инвестиционно-строительных проектов и позволяют определять наиболее выгодные из них.

Значительный резерв экономии инвестиционных ресурсов заложен в совершенствовании проектных и конструктивных решений предлагаемых к строительству зданий и сооружений в направлении снижения их стоимости. В настоящее время, по имеющимся в печати данным, завышение сметной стоимости многих проектов достигает 25 — 40 % и более. Рыночная стоимость 1 кв.м общей площади жилых домов превышает его себестоимость в 3 раза и более и, по данным д.э.н. В.Р. Дорожкина, колеблется до завышения 1,5 раза.

Одним из направлений решения этой задачи, во-первых, явилось бы не сокращение государственных и муниципальных строительных организаций (доля которых сегодня доведена до 1 % при выполнении ими строительномонтажных работ 3,6 % общего объема), а их развитие и укрепление; во-вторых, переориентация научно-технической политики в сфере производства строительных конструкций и материалов на разработку и выпуск продукции с более высокими технологическими и эксплуатационными качествами, на возрождение в необходимых объемах производства местных, традиционных материалов и изделий, на выпуск более прогрессивных, дешевых и теплосберегающих конструкций, материалов и технологий.

Другими важными источниками и направлениями рационального использования инвестиционных средств являются: совершенствование системы сбора налогов; привлечение в реальную экономику «теневых» капиталов, в т.ч. ушед-

ших за рубеж; определение для внутренних и внешних инвесторов приоритетных и быстрокупаемых отраслей и производств; создание действенного контроля за целенаправленным использованием внутренних и внешних кредитов и других средств; модернизация действующих машин и оборудования; улучшение их использования; повышение качества и снижение стоимости ремонта и др. Общая классификация основных источников формирования инвестиционных ресурсов и направлений повышения их инвестиционной активности в отрасли приведена на рисунке.

Однако, решая проблему финансового обеспечения инвестиций в развитие материально-технической базы строительства, необходимо иметь в виду, что только силами строительных организаций и их промпредприятий она не может быть решена. Это обусловлено как спецификой экономики этой отрасли, так и производственно-экономическими условиями ее функционирования, в силу которых она не может быть полностью самокупаемой. Поэтому в бюджете государства должно предусматриваться выделение средств как на расширенное, так и на простое воспроизводство ее основных производственных фондов — поддержание потенциала действующих строительных предприятий.

Между тем государственная поддержка строительных предприятий и организаций остается на недостаточном уровне и имеет тенденцию к снижению. Только за период с 2000 по 2011 год доля государственных бюджетных ассигнований в развитие строительного комплекса страны сократилась более чем в 1,8 раза. Весьма тяжелой сложилась ситуация с бюджетным финансированием отрасли в годы последнего кризиса. Отсюда очевидной становится необходимость коренного изменения как государственной, так и общей структурной политики инвестирования и принятия необходимых мер по обеспечению нормального функционирования как действующих основных фондов строительства, так и по созданию или приобретению новых.

В этой связи непонятно, чем руководствуются наши властные органы, проводя на такой важнейшей отрасли экономики страны, как строительство, бесконечные эксперименты управления ею (Министерство строительства РФ, затем на его базе — Госстрой России, затем ликвидировали то и другое, передав какие-то отдельные функции Минрегионразвитию, а в последнее время перешли на систему саморегулирующих организаций), приводящие к тому, что строительство уже многие годы находится без должного единого органа управления со всеми вытекающими отсюда последствиями (развалом многих организаций, высокой стоимостью строительства, снижением производственного потенциала отрасли и др.). Что же касается создания саморегулирующего органа (СРО) в отрасли, то он, судя по отзывам многих руководителей ныне действующих крупнейших строительных предприятий страны, на се-

Основные источники формирования инвестиционных ресурсов и направления повышения инвестиционной активности в строительстве

Внутренние и внешние источники формирования инвестиционных ресурсов отрасли	Направления и условия повышения инвестиционной активности в отрасли
Бюджетные ассигнования (федеральные, местные)	Создание местного контроля за целевым использованием внутренних и внешних кредитов и др.
Амортизационные средства	Повышение достоверности и обоснованности методов оценки инвестиционных проектов с определением условий их допуска к финансированию
Прибыль	Развитие ипотеки
Другие средства организаций и предприятий	Снижение стоимости воспроизведения новых, более производительных видов машин и оборудования
Кредиты банков и др. финансово-инвестиционных структур	Увеличение доли реконструкции и модернизации действующих машин и оборудования
Иностранные инвестиции и кредиты	Улучшение финансового состояния строительных организаций за счет частичного развития на их базе
Средства населения	Повышение качества и снижение стоимости ремонта машин. Ограничение количества их капитальных ремонтов
Инвестиции и кредиты коммерческих фирм и частных предприятий	Улучшение использования инвестиций, действующих основных фондов и мощностей предприятий
Средства от реализации незавершенного строительства, ненужного и изношенного оборудования	Совершенствование проектных и конструкторских решений зданий и сооружений, снижение их стоимости
Средства от выпуска и продажи акций предприятиями отрасли	Применение более прогрессивных, дешевых и теплооберегающих конструкций, материалов и технологий
Страховые и пенсионные резервные фонды	Создание необходимых условий, стимулирующих увеличение притока иностранных инвестиций
Средства от приватизации предприятий и др. имущества	Вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемых объектов недвижимого незавершенного строительства
Прочие источники	

Рисунок — Классификация основных источников формирования инвестиционных ресурсов и направлений повышения инвестиционной активности в строительстве

годняшний день практически не влияет ни на производственный потенциал строительных организаций, ни на их деятельность, большинство которых по-прежнему работают сами по себе, без должной взаимосвязи с интересами и потребностями государства, по принципу выживаемости, при их полной автономной самостоятельности.

Богатая история развития строительства, его материально-технической базы времен Советского Союза и все имеющиеся исследования говорят о том, что такая важнейшая отрасль (без успешной работы которой невозможна никакая модернизация нашей экономики, промышленности, социально-бытовой сферы) не может успешно функционировать без создания действенного высокопрофессионального органа управления строительным комплексом, каким, на наш взгляд, может быть Министерство строительства России с наделением его необходимыми материально-техническими и финансовыми возможностями, правами и полномочиями. И пора бы уже от слов и лозунгов о «модернизации», «инновации» и т.п. перейти к делу, если мы хотим совершить серьезный прорыв в направлении всестороннего развития нашей страны, укрепления ее производственного потенциала, перехода от сырьевой сферы (или на ее основе) к реальному сектору экономики, основанной на создании новых и модернизации действующих предприятий, обновлении их основных фондов, внедрении новых инновационных технологий.

Без строительства невозможно создать ни одно предприятие. Только на его основе можно обновить основные производственные фонды страны, реальный уровень износа которых, по оценкам известных ученых и экономистов, таких как лауреат Нобелевской премии Ж. Алферов, д.э.н. А. Субетто, экономист В. Геращенко и другие, достигает более 70 %. Но пока не будет создана действенная система государственного управления отраслью, мы будем иметь то, что имеем. Разрозненная, практически никому не подведомственная сегодня сеть мелких строительных организаций (где доля государственных предприятий приближается к 0) будет по-прежнему ориентироваться не на государственные приоритетные задачи и интересы страны, а выполнять разрозненные, зачастую малозначимые заказы отдельных предприятий, частных предпринимателей, олигархов и других инвесторов в их личных интересах и самих организаций с целью их выживания, продолжая терять свой производственный потенциал. Поэтому недопустимо недооценивать управляемость такой стратегически важной отраслью страны, как строительство, продолжать политику ее самостоятельного выживания и допускать потерю производственного потенциала большинства строительных предприятий, необоснованное завышение стоимости строительства.

Это тем более важно, что строительному комплексу России принадлежит ведущая роль в расширенном воспроизводстве основных фондов страны, ре-

шении ее социальных и экономических задач. Более того, судя по опыту ряда стран, экономики которых в то или иное время оказались в кризисном положении, упор на развитие капитального строительства, укрепление его производственно-технической базы явились важнейшим условием и средством вывода их экономик из кризиса. Поэтому контроль за состоянием строительного комплекса, его развитием должен стать объектом внимания как со стороны руководства государства, так и его исполнительных органов, которые должны обеспечить эффективное управление отраслью, необходимую всестороннюю поддержку и регулирование ее развития. Без должной государственной поддержки и единого органа управления отраслью дальнейшее восстановление и развитие ее производственного и технического потенциала как важнейшей фондосоздающей отрасли может затянуться на неоправданно длительный период и серьезно затормозить развитие всей экономики страны.

Список литературы

1. Российский статистический ежегодник. — М.: Росстат, 2012.
2. Строительство в России. — М.: Росстат, 2012.
3. Россия в цифрах. — М.: Росстат, 2012.
4. Е.П. Панкратов, О.Е. Панкратов. Лизинг как финансовый механизм обновления основных производственных фондов//«Экономика строительства». — № 2. — М., 2008.

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Расулов М.Р.,

аспирант Государственного университета управления

В статье отображена сущность конкуренции и конкурентных отношений в строительстве, анализируется влияние инновационной деятельности строительных организаций на формирование конкурентных преимуществ. Раскрываются сущность и виды инноваций в строительстве, выявлены основные аспекты, оказывающие воздействие на достижение конкурентных позиций предприятиями строительной отрасли.

Ключевые слова: строительные организации, конкуренция, инновации, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

Главенствующую роль в расширении любого производства играют строительные организации. Выполнение запланированных объемов строительно-монтажных работ, своевременный ввод в действие производственных мощностей и объектов в ходе нового строительства, реконструкции, технического перевооружения или расширения действующих предприятий с целью повышения технического уровня производства и его эффективности являются непосредственными задачами строительства.

Инвестиционно-строительный рынок является весьма динамичной системой, в которой постоянно происходят изменения, обусловленные появлением новых технологий, новыми или изменившимися запросами покупателей, появлением новых сегментов в отрасли, изменением стоимости или наличия определенных ресурсов, изменением в государственном регулировании и др.

Все эти изменения могут застать врасплох прежних лидеров, которые не могут быстро и значительно изменить прежнюю цепочку ценностей и подстроиться под новые условия, диктуемые рынком, и этим могут воспользоваться конкуренты.

С этой позиции фирмы выступают по отношению друг к другу как конкуренты. Конкуренция – это главный механизм современного рынка. Конкуренция является ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений. Создание конкурентной среды – важнейшее условие функционирования рыночной экономики. Под экономической конкуренцией понимается соревнование экономических агентов на рынке за предпочтение потребителей в целях получения наибольшей прибыли. Именно на этом основано функционирование фирм в современных условиях рыночных отношений.

Развитие конкурентных отношений служит необходимым условием эффективного воздействия рыночных механизмов на обеспечение устойчивого экономического роста как в стране в целом, так и в ее регионах.

Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. Конкурентная борьба представляет собой динамический процесс, который служит лучшему обеспечению рынка товарами.

Конкуренция заставляет улучшать качество продукции, расширять ее ассортимент, снижать издержки производства. Она является главным фактором восприимчивости строительных организаций к нововведениям, так как способствует превращению рыночных отношений в систему экономического принуждения к высокоэффективному труду. В то же время конкуренция в области инновационной деятельности – это своего рода конкурс неординарных решений научно-технических, социально-экономических и других не менее важных проблем.

В настоящее время, для того чтобы фирма была конкурентоспособной в борьбе с ведущими фирмами, требуются совершенно новые подходы к организации производства и управления.

Еще Й. Шумпетер в своей теории «созидательного разрушения», которая применима во многих областях, утверждал, что сила любого производителя определяется наличием новых товаров, новой технологии, нового типа организации. У рынка будет более эффективная структура, если участники станут ориентироваться на научно-технический прогресс [3].

Совершенно очевидно, что сложившаяся в настоящее время ситуация в российской экономике (и в строительной отрасли в частности) характеризуется общим спадом производства и конкурентоспособности продукции, снижением заинтересованности большинства товаропроизводителей в проведении инновационных мероприятий, а также практически полным отсутствием у государственных структур целостной инновационной политики.

Тенденции, происходящие в современном окружении, можно определить как труднопредсказуемые, имеющие инновационный характер и охватывающие глобальное пространство. В этих условиях резко возрастает роль инноваций и инновационных факторов в формировании конкурентных преимуществ и достижении конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и всей экономики страны в целом.

Анализ показателей численности строительных предприятий выявил, что за последнее десятилетие их количество в России существенно возросло, что привело к росту конкуренции на рынке строительной продукции.

Одно из основных условий успешного функционирования строительных предприятий в современных условиях рынка – применение инноваций во всех сферах деятельности, таких как передовые технологии и методы органи-

зации и выполнения работ, техническое перевооружение и модернизация производства, освоение высокотехнологичного оборудования, совершенствование системы управления организацией и строительного-технологическим процессом и др.

Современный уровень развития отечественных производств и начало масштабной модернизации усиливают инновационную составляющую конкурентной борьбы строительных предприятий. Конкурентные преимущества обеспечиваются на основе реализации тех или иных инноваций.

Как бы успешно ни функционировало строительное предприятие, но если руководство не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, она через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособной.

Понятие «инновация» было введено в научный оборот Й. Шумпетером в 1911 г. и предполагало новую комбинацию научно-технических факторов, мотивированную предпринимательским духом, при пяти типичных изменениях:

- 1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа);
- 2) внедрение продукции с новыми свойствами;
- 3) использование нового сырья;
- 4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- 5) появление новых рынков сбыта.

В данной статье под инновационной деятельностью предлагается понимать процесс, направленный на практическое освоение результатов научных исследований и научно-технических разработок, повышающих эффективность способов и средств реализации инвестиционно-строительных проектов, в том числе освоение в строительном производстве новых продуктов и технологий.

В современных условиях различают следующие виды инновации в строительной сфере:

- *технические* — появляются в производстве продуктов с новыми или улучшенными свойствами;
- *технологические* — возникают при применении более совершенных способов изготовления продукции;
- *организационно-управленческие* — связаны с процессами оптимальной организации производства, транспорта, сбыта и снабжения;
- *информационные* — решают задачи рациональной организации информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации;

- *социальные* – направлены на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования, культуры.

Строительные предприятия, осуществляющие инновации, обладают большими возможностями получить прибыль. Это значит, что предприятие предлагает некий товар (услугу) прежде, чем ее предложат другие, либо использует новые технологии, предлагая уже известный товар по более низкой цене. Цель его усилий – производство новой и более дешевой либо более совершенной продукции.

При открытом, со свободным доступом рынке приходят новые участники, чтобы действовать не так, как конкуренты, а эффективнее, чем они. Следовательно, новые товары или методы производства возникают под давлением конкуренции. И именно конкуренция определяет в конечном счете и продолжительность пребывания строительных предприятий на рынках, и интенсивность смены поколений техники, и скорость соединения результатов научных исследований и новых технологий.

Ключевым определением тут является конкурентоспособность. Конкурентоспособность предприятия – это способность осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции. Это сложная проблема, решение которой связано с совершенствованием всего комплекса разработки, изготовления и продажи, т. е. связано с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции, а также конкурентоспособности фирмы в целом.

Понятие конкурентоспособности предприятия очень многогранно и распространяется на все составляющие деятельности предприятия, такие как товар и его основные характеристики, а также организационные, финансовые и производственные характеристики самого предприятия. Чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными клиентами, тем выше ее конкурентоспособность, живучесть, эффективность, перспективность.

Инновации ведут к смене лидерства в конкурентной борьбе и обеспечивают тому или иному предприятию конкурентное преимущество.

Степень устойчивости конкурентного преимущества обуславливается источниками конкурентного преимущества предприятия (КПП) и возможностями их постоянного совершенствования и расширения. Выделяют три степени устойчивости КПП:

- 1) *КПП с низкой степенью устойчивости.* Этот вид конкурентного преимущества является легко доступным конкурентам. Например, конкурентное преимущество в стоимости рабочей силы или сырья, эффект масштаба от применения технологий, оборудования и т.п.

2) *КПП со средней степенью устойчивости.* К этому виду целесообразно относить удерживаемые более длительное время конкурентные преимущества. Например, запатентованная технология, дифференциация на основе уникальных товаров или услуг, репутация фирмы, налаженные каналы сбыта продукции. Для достижения подобных преимуществ необходимы интенсивные и долговременные капиталовложения в производственные мощности, проведение НИОКР и маркетинговых исследований, специализированное обучение персонала.

3) *КПП с высокой степенью устойчивости.* Этот вид конкурентного преимущества требует сочетания крупных капиталовложений в инновационные проекты с высоким качеством их реализации [1].

В современных условиях строительные предприятия могут получить доступ к инновациям путем приобретения их на рынке либо путем финансирования собственных внутренних разработок (или заказа новых разработок за пределами фирмы). В первом случае предприятие не тратит средства на разработку открытия, избегает риска внедрения НИОКР, сокращает время на внедрение изобретения в производство. Однако, как было уже отмечено выше, такой подход сокращает время удержания конкурентных преимуществ и не обеспечивает высокой прибыли, так как приобретает не самые передовые изобретения. Предприятия же, финансирующие собственные изобретения, хотя и тратят большие средства, в конечном счете становятся обладателями более устойчивых конкурентных позиций.

Таким образом, конкурентные преимущества строительного предприятия – это те свойства и характеристики строительной продукции и оказываемых строительных услуг, которые создают для него определенное превосходство над прямыми конкурентами. Конкурентные преимущества, по сути, являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, организационной, технической и других сферах деятельности предприятия. Это превосходство может проявляться в дополнительной прибыли, более высокой рентабельности, увеличении спроса на услуги и продукцию, завоевании большей доли рынка и др. И инновации однозначно играют существенную роль в этом процессе.

Инновация в строительстве, по сути, представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации строительного производства, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методов планирования, анализа и т.п.

Инновационная деятельность включает в себя не только инновационный процесс по преобразованию научного знания в новые виды товаров, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их по-

ребительских свойств, конкурентной среды, а также комплекс технологических, управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям, новому подходу к проектным, информационным, консалтинговым, социальным и другим видам услуг.

Особенность инновационной деятельности состоит в том, что она может осуществляться не только на любом из этапов инновационного процесса, но и вне его — в процессе приобретенных патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, полезных идей. Кроме того, в сферу инновационной деятельности строительного предприятия включается модификация товаров, пользующихся спросом на строительном рынке, путем доработки конструкций и применения новых технологических процессов с целью улучшения эксплуатационных параметров, снижения себестоимости изготовления, получения дополнительной прибыли.

Разработка и особенно внедрение инноваций в строительной отрасли РФ являются в последние годы одними из главных направлений научно-технической и производственной деятельности строительных предприятий и организаций.

Очень важно глубоко вникать в сущность и специфику инновационных процессов, протекающих по законам рынка, а в экономической политике активно использовать конкурентные стимулы к созданию и развитию инноваций. Разрабатывая инновационную политику, предприятие должно исходить из того, что инновация — это не столько передовая научная разработка, сколько передовое внедрение в массовое производство.

В своей книге «Революция в бизнесе» Г. Хэмел отмечает, что богатство и процветание принесут принципиально новые виды бизнеса, инновации и нестандартные решения [2].

Нововведения, как правило, являются средством, а не целью деятельности строительных предприятий. Но в условиях жесткой конкуренции именно акцент на инновационный характер оказываемых услуг является показателем успеха строительного предприятия.

Список литературы

1. Туманов К.М. Инновационные конкурентные преимущества в формировании конкурентоспособности предприятия // Фарм-индекс. — 2006. — № 212.
2. Шопотов Б.А. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования // Проблемы теории и практики управления.— 2001.— № 3.— С. 50 — 55.

3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
4. Инновационное развитие звеньев экономики /Под ред. А.А. Быкова и М.И. Ноздрина-Плотницкого. — Мн.: Мисанта, 2009.
5. Фалькевич Н.А., Расулов М.Р. Инновационная составляющая конкурентного преимущества инвестиционно-строительного инжиниринга.— М.: Вестник Университета.— ГУУ № 14, 2012 г.
6. Экономика строительства. 3-е изд. /Под ред. В.В.Бузырева. — Спб.: Питер, 2009.

**КОНСУЛЬТАЦИИ И РАЗЪЯСНЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ
ОАО «ЦНИИЭУС» ПО ВОПРОСАМ СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ
И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

На вопросы отвечает начальник отдела сметных норм и расценок на общестроительные работы Л.Я. ПОДЫНИГЛАЗОВА

Тел. 8 (499) 131-45-77

Вопрос 1. При составлении сметной документации на реконструкцию цеха электролиза меди были использованы некоторые поправки, которые приведены в МДС 81-36.2004, но отсутствуют в указаниях по применению ТЕР-2001. Однако проверяющим инспектором из региональной ИФНС были сделаны предписания об исключении всех использованных поправок из МДС 81-36.2004.

Как же можно определить те самые расходы, т.е. затраты на реконструкцию объекта, если по проекту на реконструкцию предусмотрена установка некоторых металлических конструкций из нержавеющей стали и т.д.? Для определения сметной стоимости монтажа металлоконструкций из нержавеющей стали был применен $K = 1,15$ к затратам и оплате труда рабочих в используемых расценках из части № 9 «Строительные металлические конструкции».

Кроме того, указания по применению ТЕР-2001 не имеют в своем арсенале таблицы, где приведены поправки для учета условий производства работ, а в МДС 81-36.2004 они есть, и мы используем их при составлении смет.

Так все же кто из нас прав: мы, сметчики, или проверяющий инспектор?

Ответ. Прежде всего, следует заметить, что совершенно непонятно, на каком основании налоговики вмешиваются в сметные правила ценообразования и пишут замечания на эту тему.

Да, Вы правы, когда используете недостающую информацию из «Указаний по применению федеральных единичных расценок на строительные и специальные строительные работы (ФЕР-2001)» МДС 81-36.2004, которые приняты и введены в действие с 09.10.2003 г. постановлением Госстроя России от 09.10.2003 г. № 180 (далее – «Указания»).

В п. 5.4 МДС 81-36.2004 приведено, что:

«На основании настоящих федеральных Указаний в регионах разрабатываются и утверждаются в установленном порядке территориальные (региональные) указания по применению ТЕР». Кроме того, в п. 5.5 отмечено следующее:

«В случаях, если в каком-либо регионе (отрасли) указания по применению ТЕР (ОЕР) были введены до выхода настоящих Указаний, положения, приведенные в них (включая размеры коэффициентов, учитывающих усложняющие факторы при производстве работ) и противоречащие настоящим Указаниям, должны быть откорректированы».

При этом нелишне будет заметить, что в п. 1.10 приведено:

«По работам, в технологии производства которых предусмотрена сварка металлоконструкций, металлопроката, стальных труб, листового металла, закладных деталей и др. металлоизделий, элементные сметные нормы и единичные расценки разработаны из условия применения углеродистой стали.

При применении нержавеющей стали к нормам затрат труда и оплате труда, предусмотренным в составе единичных расценок, следует применять коэффициент 1,15».

Исходя из всего вышесказанного Вы поступали правильно, определяя сумму необходимых денежных средств для ведения работ на объекте.

Вопрос 2. Работа по реконструкции хранилища твердых ядерных отходов ведется уже не один год. Объект относится к особо опасным и технически сложным объектам, а стало быть, является трудным и сложным для исполнителей (подрядчиков).

Сводный сметный расчет на реконструкцию объекта был составлен в первом квартале 2011 г. Никто не предполагал, с какими трудностями столкнемся, и это вылилось в то, что ППР пришлось заказывать проектной организации, т.к. сил подрядчика, а главное, средств на разработку ППР подрядчиком в накладных расходах было явно недостаточно.

Для решения сложившейся трудности совместно с проектировщиками нами был составлен расчет затрат на выполнение этих работ. Какая у нас (заказчика) есть возможность произвести расчеты за выполнение ППР проектной организацией? Откуда можно взять средства? Существуют ли ограничения при определении этих затрат? Если возможно выделить дополнительные средства — на основании какого документа?

Ответ. Возможность размещения задания на разработку проекта производства работ для технически сложных объектов в проектной организации предусмотрена и даны разъяснения по данному вопросу в письме Министерства регионального развития Российской Федерации от 03.05.2011 № 10953, текст которого приведен ниже.



МИНИСТЕРСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

П И С Ь М О

от 3 мая 2011 г. № 10953- ИП/08

Министерством регионального развития Российской Федерации рассмотрено обращение и сообщается следующее.

В соответствии с п. 8 раздела 3 приложения 6 Методических указаний по определению величины накладных расходов в строительстве (МДС 81-33.2004) расходы по разработке проектов производства работ (далее — ППР) предусмотрены в составе накладных расходов.

При этом в случае нехватки средств в составе накладных расходов оплата работ по проектированию ППР может быть произведена за счет резерва средств подрядной организации, учитываемого в составе твердой договорной цены.

В случае отсутствия резерва средств в составе твердой договорной цены и недостаточности средств, предусмотренных в составе накладных расходов, по особо опасным, технически сложным и уникальным объектам (статья 48.1, Градостроительный кодекс) на основании решения государственного заказчика затраты на разработку ППР рекомендуется учитывать отдельной строкой, в главе 12 «Проектные и изыскательские работы» сводного сметного расчета.

Лимит средств на разработку ППР для указанных объектов устанавливается в размере до 20 % стоимости части (раздела) рабочей документации, на основании которой выполняются строительно-монтажные работы, качественное выполнение которых невозможно без ППР. Оплата работ по разработке ППР производится в пределах лимита средств на основании обосновывающих документов.

Кроме того, в целях обеспечения качественного выполнения строительных работ при возведении объектов, относящихся к указанным категориям, и их безопасной эксплуатации разработка ППР должна осуществляться специализированными проектными организациями.

Вопрос 3. Впервые столкнулись с таким заказчиком, который считает, что накладные расходы и сметная прибыль приводят к удорожанию строительства! К тому же настаивает на исключении этих затрат из сметной стоимости

на строительство школы под предлогом использования бюджетных денег, которые надо якобы экономить. А мы, строители, при чем? Экономьте, но не за наш же счет. А как будет жить и существовать наша строительная организация? За счет чего рабочим приобретать инструмент, спецодежду, платить зарплату ИТРу и т.д.?

Помогите обоснованно и документально убедить руководство в правомерности применения накладных расходов и сметной прибыли в сметных расчетах. Руководство заказчика утверждает, что расходы большие и мы можем не применять данные позиции в смете, даже если это является нормативной частью согласно МДС.

Ответ. Такой подход к определению сметной стоимости строительства объекта недопустим.

Для начала вспомним, что такое сметная стоимость? Определение и назначение сметной стоимости приведены в п. 3.1 «Методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации» МДС 81-35.2004, рассмотренной Минюстом России и признанной документом, соответствующим законодательству Российской Федерации и не нуждающимся в государственной регистрации (письмо от 10.03.2004 г. № 07/2699-ЮД) и принятой и введенной в действие с 9 марта 2004 г. постановлением Госстроя России от 05.03.2004 № 15/1 .

В п. 3.1 МДС 81-35.2004 отмечено, что:

«Сметная стоимость — сумма денежных средств, необходимых для осуществления строительства в соответствии с проектными материалами. Сметная стоимость является основой для определения размера капитальных вложений, финансирования строительства, формирования договорных цен на строительную продукцию, расчетов за выполненные подрядные (строительно-монтажные, ремонтно-строительные и др.) работы, оплаты расходов по приобретению оборудования и доставке его на стройки, а также возмещения других затрат за счет средств, предусмотренных сводным сметным расчетом».

К тому же в сметной стоимости работ в строительстве учитывают не только стоимость расходуемых ресурсов, необходимых для выполнения работ (материальных (материалов, изделий, конструкций), технических (эксплуатации строительных машин и механизмов) и трудовых (средств на оплату труда рабочих, а также машинистов, учитываемых в стоимости эксплуатации строительных машин и механизмов)).

В состав сметной стоимости работ включаются как вышеприведенные прямые затраты, так и накладные расходы, сметная прибыль. В п.4.10 МДС 81-35.2004 отмечено, что:

«Накладные расходы учитывают затраты строительного-монтажных организаций, связанные с созданием общих условий производства, его обслуживанием, организацией и управлением. Сметная прибыль включает в себя сумму средств, необходимых для покрытия отдельных (общих) расходов строительного-монтажных организаций на развитие производства, социальной сферы и материальное стимулирование. Начисление накладных расходов и сметной прибыли при составлении локальных сметных расчетов (смет) без деления на разделы производится в конце сметного расчета (сметы), за итогом прямых затрат, а при формировании по разделам — в конце каждого раздела и в целом по сметному расчету (смете)».

Затраты на накладные расходы и сметную прибыль в локальных сметах определяются от сметных затрат на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов) в составе прямых затрат, т.е. от фонда оплаты труда (ФОТ).

Указанные затраты определяются с использованием укрупненных нормативов по основным видам строительства, применяемых при составлении инвесторских сметных расчетов, нормативов накладных расходов по видам строительных, ремонтно-строительных, монтажных и пусконаладочных работ, которые применяются при составлении локальных смет по рабочим чертежам, а также по индивидуальным нормам, утвержденным для конкретной подрядной организации.

Состав накладных расходов приведен в Приложении 6 «Перечень статей затрат накладных расходов в строительстве» к «Методическим указаниям по определению величины накладных расходов в строительстве» МДС 81-33.2004, которые приняты и введены в действие с 12.01.2004 постановлением Госстроя России от 12 января 2004 г. № 6.

Наряду с этим в приложении 8 приведена «Постатейная структура накладных расходов по элементам затрат», где указан удельный вес элементов затрат (%).

Принципы и порядок расчета величины сметной прибыли при формировании сметной стоимости строительства приведены в «Методических указаниях по определению величины сметной прибыли в строительстве» МДС 81-25.2001, которые приняты и введены в действие с 01.03.2001 постановлением Госстроя России от 28.02.2001 г. № 15.

В п. 1.2 приведено следующее:

«В составе норматива сметной прибыли учтены затраты на:

- отдельные федеральные, региональные и местные налоги и сборы, в т.ч.: налог на прибыль организаций, налог на имущество, налог на прибыль предприятий и организаций по ставкам, устанавливаемым органами местного самоуправления в размере не выше 5 процентов;

- расширенное воспроизводство подрядных организаций (модернизация оборудования, реконструкция объектов основных фондов);
- материальное стимулирование работников (материальная помощь, проведение мероприятий по охране здоровья и отдыха, не связанных непосредственно с участием работников в производственном процессе);
- организацию помощи и бесплатных услуг учебным заведениям».

На вопросы отвечает начальник отдела сметных норм и расценок на монтажные и пусконаладочные работы Ж.Г. ЧЕРНЫШОВА, к.т.н.

Тел. 8 (499) 133-24-21

Вопрос 1. Организация проводит работы по ремонту и модернизации лифтов, по техническому диагностированию лифтов, отработавших назначенный срок службы, находящихся в подземных сооружениях специального назначения.

В технической (общей) части сборника ФЕРмр 81-06-01.2001 п.2 сказано, что в приведенных расценках учтены все условия производства работ: стесненность, наличие линий электропередачи вблизи зоны производства работ и т.п., в связи с чем применение других повышающих коэффициентов на условия производства работ не допускается.

При этом у сметчиков Заказчика возникла убежденность в том, что применение коэффициента 1,68, учитывающего производство работ в подземных сооружениях специального назначения, также не допускается.

Прошу разъяснить возможность и правомерность применения коэффициента 1,68 к расценкам ФЕРмр 81-06-01.2001 при производстве работ в подземных сооружениях специального назначения.

Ответ. В соответствии п. 2.1 Общих положений по применению ФЕРмр-2001 не допускается применение к расценкам части 1 ФЕРмр-2001 «Капитальный ремонт и модернизация оборудования лифтов» повышающих коэффициентов, связанных с условиями производства работ, когда имеет место снижение производительности труда (стесненность и т.п.).

Принимая во внимание, что расценки части 1 ФЕРмр-2001 разработаны без учета повышенных тарифных ставок исполнителей работ, соответствующих подземным условиям, возможно применение к показателям оплаты труда рабочих и машинистов, приведенным в части 1 ФЕРмр-2001, коэффициента $k=1,68$ при производстве работ по ремонту, модернизации и техническому диагностированию лифтов, находящихся в подземных сооружениях специального назначения (по аналогии с п. 7.1 Приложения 3 к МДС 81-37.2004 «Указания по применению федеральных единичных расценок на монтаж оборудования»).

К показателям затрат труда (чел.-ч), приведенным в части 1 ФЕРмр-2001, указанный коэффициент не должен применяться.

Вопрос 2. Подрядчик выполняет монтаж трассы электропроводок по непроходным эстакадам технологических установок.

По опорным конструкциям — кабельным стойкам-полкам или полкам-кронштейнам из угловой стали и т.п. прокладываются несущие конструкции — короба или лотки, затем в них укладывается кабель и накрывается крышкой.

При составлении смет и, соответственно, актов выполненных работ монтаж короба подрядчик берет по ГЭСНм Сборник № 8 «Электротехнические установки», табл.08-02-396, а монтаж кабеля — по табл. 08-02-151. Обосновывается это тем, что несущие кабельные конструкции (короб или лоток) проложены по непроходным эстакадам. Заказчик согласен с обоснованием работ по монтажу короба 08-02-396, но возражает против норм 08-02-151, предлагая применить табл. 08-02-148.

Кто прав?

Ответ. В части (сборнике) ГЭСНм-2001 № 8 «Электротехнические установки» отсутствуют «прямые» нормы, которые отражали бы реальную технологию электромонтажных работ, соответствующую изложенной в вашем вопросе. Поэтому сметная стоимость таких работ может быть определена с использованием технологически близких сметных норм-аналогов сборника № 8.

В вашем конкретном случае рекомендуется использование «применительно» следующих норм сборника ГЭСНм № 8:

- для монтажа металлических коробов — с 08-02-396-1 по 08-02-396-4 как «Короба на конструкциях, кронштейнах, по фермам и колоннам»;
- для прокладки кабеля по смонтированным коробам на непроходной эстакаде — табл. 08-02-151 «Кабели до 35 кВ, прокладываемые по непроходным эстакадам».

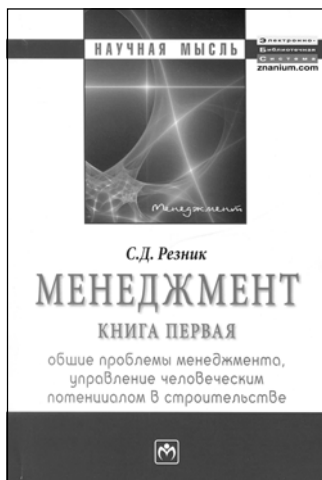
Нормы табл. 08-02-151 разработаны специально для учета особых условий производства работ на непроходных эстакадах. Никакие другие нормы сборника № 8, в том числе нормы табл. 08-02-148, которые предлагает заказчик, не учитывают этих условий выполнения работ.

При возникновении разногласий с заказчиком по применению норм табл. 08-02-151 необходимо обратить внимание на тот факт, что нормы сборника ГЭСНм № 8 (как и вообще сметные нормативы в строительстве) носят усредненный характер, в том числе по принятым в них технологии, организации производства работ и набору технических и материальных ресурсов. По этой причине сметные нормы, как правило, не подлежат корректировке.

НОВЫЕ КНИГИ

Менеджмент в строительстве: избранные статьи С.Д. Резника

Резник С.Д. Менеджмент: общие проблемы менеджмента, управление человеческим потенциалом в строительстве. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 290 с.



Какая научная книга интересна читателю? Видимо, та, в которой рассматриваются значимые для определенной сферы деятельности проблемы.

Пример такой книги перед нами. Это «Менеджмент: общие проблемы менеджмента, управление человеческим потенциалом в строительстве»: Избранные статьи С.Д. Резника.

Книга построена в виде сборника статей С.Д. Резника, опубликованных в разные годы авторитетными изданиями. Всего в книге собрано более 40 статей, которые были опубликованы в таких научных журналах, как «Экономика строительства», «ЭКО», «Народонаселение», «Хозяйство и право», «Проблемы теории и практики управления», «СОЦИС» и др.

Статьи «Подвижность рабочих кадров и методы ее количественного анализа» (с. 12 — 18) и «Методика расчета экономической эффективности сокращения текучести рабочих кадров» (с. 162 — 165) посвящены управлению текучестью кадров. Заслуга их автора заключается не только в том, что он поставил смелые по своей сути и форме осуществления задачи — правильный выбор показателей движения кадров в строительстве и оценку статистических показателей. В развитие данных подходов и методик оценки он разработал и предложил для широкого использования методику расчета экономической эффективности сокращения текучести кадров.

Серия статей «Человек из резерва» (с. 20 — 25), «Как строить отношения с подчиненными?» (с. 38 — 45), «Как строить отношения с руководителем» (с. 45 — 55), «Команда управленцев: реальные проблемы» (с. 108 — 114), «Лидер и его команда» (с. 128 — 141) объединены общей тематикой — формирование эффективной управленческой команды. В них автор обосновывает мысль о том, что растрата мощного интеллектуального, эмоционального и физического потенциала руководителя зачастую происходит из-за отсутствия у него системной работы со своим окружением.

В статье «Распоряжение» автор рассматривает возможности повышения эффективности управленческого воздействия на персонал, формулирует «золотые правила» и табу для руководителей, приводит рекомендации и дает практические советы руководителям по повышению исполняемости их распоряжений подчиненными работниками.

Отдельного внимания заслуживают статьи, содержащие результаты исследований особенностей управления в строительной сфере и направленные на повышение качества управления в ней: рационализация структуры рабочего времени линейных руководителей (мастеров и производителей работ), подготовка и повышение квалификации управленческих кадров в строительстве, повышение их мотивированности, повышение трудовой дисциплины строительных рабочих и др.

Автор книги является ведущим ученым в области менеджмента.

Оснований для такого утверждения более чем достаточно.

Почти вся его трудовая деятельность связана с управлением вообще и управлением в строительстве в частности. Он окончил Пензенский инженерно-строительный институт по специальности «Промышленное и гражданское строительство», работал ассистентом кафедры экономики и организации строительства своего института в Пензе, с 1967 по 1970 год обучался в аспирантуре Центрального научно-исследовательского и проектного института сельского строительства Минсельстроя СССР, являлся старшим научным сотрудником этого института. Именно с аспирантуры началось наше многолетнее плодотворное сотрудничество с С.Д. Резником по ряду вопросов экономики и управления в строительстве. С 1973 по 1977 г. С.Д. Резник возглавлял отдел трудовых ресурсов Всесоюзного научно-исследовательского и проектного института труда в строительстве Госстроя СССР в Москве, а с 1977 г. руководил сначала кафедрой экономики, организации и управления производством в Пензенском инженерно-строительном институте (ныне — Пензенский государственный университет архитектуры и строительства), а затем возглавил созданную им кафедру «Менеджмент».

Его разработки получили заслуженное признание. Он — академик Международной академии инвестиций и экономики строительства. За создание учебника «Управление в строительстве» в составе группы авторов он удостоен Премии Правительства Российской Федерации в области образования (1999 г.). С.Д. Резник избран действительным членом ряда общественных академий наук, в том числе Международной академии инвестиций и экономики строительства. В настоящее время является членом редакционных коллегий нескольких научных журналов, в т.ч. «Строительство. Экономика и управление». В 2008 г. Указом Президента Российской Федерации С.Д. Резник удостоен почетного звания «Заслуженный деятель науки Российской Федерации».

Хочется отметить, что выбранная автором форма представления результатов исследований удобна для использования читателем. Чтобы получить ответ на интересующий нас вопрос, нет необходимости прочитывать книгу «от корки до корки». Можно просто открыть статьи, названия которых в оглавлении соответствуют интересующей тематике, и ознакомиться с их содержанием. Благодаря этому у читателя нет необходимости читать всю книгу за один раз, чтобы не потерять положенную в ее основу логику или сюжетную линию. Форма книги в виде избранных статей позволяет читателю знакомиться с материалами фрагментарно, выбирая те, которые представляют для него наибольший интерес именно в текущий момент времени.

Стиль изложения материала в книге делает ее хорошо понятной для восприятия.

Часто интерес к статьям теряется из-за того, что они написаны в строгом академическом стиле, ориентированном, прежде всего, на ученых. Стиль изложения материала, используемый С.Д. Резником, делает его одинаково понятным как для его академических коллег, так и для значительно более широкого круга читателей (производственники, студенты, аспиранты, преподаватели вузов).

Обратим внимание и на то, что в книге приводятся не только результаты исследований. Автор не ограничивается констатацией фактов, то есть описанием того, как есть, и анализом существующего положения дел. Он постоянно задается вопросом «Как должно быть?». И отвечая на этот вопрос, в каждой рассматриваемой теме предлагает свои варианты эффективного решения.

Читатель может использовать данную книгу и как справочное издание, поскольку каждый из представленных в ней выводов является не голословным, а подкрепляется убедительными доказательствами или аргументами.

Таким образом, у нас есть все основания полагать, что новая книга С.Д. Резника будет интересна широкому кругу читателей нашего журнала, а также действующим руководителям и предпринимателям, ученым, изучающим вопросы управления, преподавателям, аспирантам и студентам, получающим образование в области менеджмента. А главным неформальным основанием для данного утверждения является то, что в ней изложены результаты исследований, проведенных человеком, достигшим значительных успехов в науке и практике управления, являющимся признанным экспертом во многих сферах менеджмента.

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный строитель России

Е.П. Панкратов

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

REFORMING HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN ENERGY CONSERVATION

*Kostecki N.F.,
Juravel L.V.*

The article summarizing the experience of reforming the FCC, the necessity of implementing a systematic approach, which includes the maintenance of the existing infrastructure in conjunction with the introduction of energy-saving and energy-efficient technologies.

Keywords: housing and communal complex, infrastructure, energy efficiency, energy conservation, programs, rates, areas of high energy efficiency.

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISE

Plotnikov A.N.

In article features of an assessment of competitiveness of the construction organizations are considered. On the example of concrete construction company, with SWOT analysis use, strategy and ways of increase of its competitiveness are developed and offered.

Keywords: competitiveness, construction company, estimation, strategy and increase ways.

FEATURES OF COST ESTIMATE. CONSTRUCTION AND REPAIR WORKS

Krinitzkaya M.E.

The article discusses the features of determining the estimated cost, tax and accounting costs for major repairs of buildings and structures. Analyzes the composition, structure and procedure for applying the applicable standards. Provides substantiation of the value and application rates reflecting the complicated conditions of repair work.

Keywords: repair, rules, rates, ratios, estimates.

PROBLEMS DEVELOPMENT OF ELECTRIC NETWORKS IN RUSSIA

Chernov R.O.

The summary. Some problems of development of electric networks in Russia are specified. Ways of their decision are offered.

Keywords: the electric networks, renewed energy sources.

ABSTRACT

Pankratov O.E.

In this article is considered and analyzed some sources of reproduction and updates fixed assets in construction. Also, there are provided their classification and identified all of reserves. All measures for the practical part are justified.

Keywords: investment, fixed assets, their reproduction and updates, production potential, construction companies, amortization, leasing, sources of investment.

COMPETITION AS A FACTOR IN INNOVATION BUILDING ORGANIZATIONS

Rasulov M.R.

The article is the essence of competition, and competition in the construction, analyzes the impact of innovation activities of building organizations on the formation of competitive advantage. The essence and types of innovation in construction, identified key issues that impact on the achievement of the competitive position of the construction industry.

Keywords: the building organizations, competition, innovation, competitiveness, competitive advantage.

Уважаемые читатели!

Открыта подписка на журнал «**Строительство. Экономика и управление**» в агентстве «Роспечать» по каталогу «Газеты. Журналы» на II полугодие 2013 года.

Подписной индекс – 84443

Федеральное государственное унитарное предприятие «ПОЧТА РОССИИ»											Ф. СП-1						
Бланк заказа периодических изданий																	
АБОНЕМЕНТ											на газету		8	4	4	4	3
											журнал		(индекс издания)				
«Строительство. Экономика и управление»																	
(наименование издания)											Количество комплектов						
на 20 13 год по месяцам																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12						
								X									X
Куда																	
(почтовый индекс)					(адрес)												
Кому																	
(фамилия, инициалы)																	
----- Линия отреза -----																	
											ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА		8	4	4	4	3
ПВ		Место		Литер		газету											
На журнал « Строительство. Экономика и управление »																	
Стоимость		подписки		360 руб.													
		каталожная		руб.													
		переадресовки		руб.													
на 20 13 год по месяцам																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12						
								X									X
		город															
		село															
почтовый индекс				область													
				район													
код улицы				улица													
дом		корпус		квартира													
													Ф.И.О.				

Уважаемые авторы!

Для публикации статьи в нашем журнале необходимо представить:

1) две рецензии специалистов в данной области, заверенные подписями и печатями;

2) распечатку статьи (и рисунков), подписанную всеми соавторами.

Статья обязательно должна содержать библиографический список использованной (или цитируемой) литературы, располагаемый в конце статьи и оформленный в соответствии с ГОСТ 7.1–2003;

3) электронную версию статьи;

4) название статьи, фамилии и инициалы авторов, аннотацию и ключевые слова на русском и английском языках;

5) индекс УДК.

Рекомендуемый объем статьи – до 10 страниц текста шрифтом Word New Roman размером 12 пунктов через полуторный интервал.

Тираж 1000 экз. Заказ № 264.

Отпечатано в ОАО «ЦИТП им. Г.К. Орджоникидзе»