

УДК 330.322.2:005.936.43

Е.А. Богомолова

А.В. Козловский

Н.А. Моисеенко

ПОДХОДЫ К СНИЖЕНИЮ СТОИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые ключевые вопросы, позволяющие решить проблему инвестиционной активности и управления затратами с двух взаимосвязанных позиций – снижения стоимости инвестиционной продукции и создание дополнительных условий для заинтересованности инвесторов в долгосрочных вложениях. Дана оценка сложившейся инвестиционной ситуации, выявлены основные причины снижения инвестиционной активности. Предложены некоторые пути снижения затрат в инвестиционно-строительной сфере экономики.

Ключевые слова: инвестиции, капитальные вложения, эффективность, амортизация, рентабельность, воспроизводство.

Ekaterina Bogomolova

Alexander Kozlovsky

Natalia Moiseenko

APPROACHES TO DEPRECIATION OF INVESTMENT PRODUCTION

Annotation. In the article some key questions are considered, allowing to solve a problem of investment activity and management of expenses from two interconnected positions – depreciation of investment production and creation of additional conditions for interest of investors in long-term investments. The estimation of the developed investment situation is given, principal causes of decrease in investment activity are revealed. Some ways of decrease in expenses to investitionno-building sphere of economy are offered.

Keywords: investments, capital investments, efficiency, amortisation, profitability, reproduction.

Инвестиционно-строительная сфера экономики имеет чрезвычайно важное значение в развитии экономики страны, обеспечивая простое и расширенное воспроизводство основных фондов всех отраслей и решение социальных задач на базе инновационных технологий, прирост производственного потенциала товаропроизводителей. Но внедрение инноваций невозможно без реализации инвестиционных программ и проектов на всех уровнях управления экономикой. Задачи, поставленные государством перед предприятиями всех отраслей хозяйствования по внедрению инноваций, снижению уровня зависимости от сырьевого сектора, выпуску конкурентоспособной продукции можно решить только при наличии эффективной инвестиционной политики.

В современных экономических условиях при резком снижении темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) перед предприятиями возникает сложная проблема – как сохранить запланированные объемы инвестиций при росте текущих расходов. Государство обеспечивает определенную поддержку в финансировании крупнейших структурных инвестиционных проектов, но очевидно, что эти возможности ограничены и не бесконечны. При ограничении возможностей доступа инвесторов к финансовым ресурсам, росте стоимости кредитов, колебаний курса рубля, в первую очередь, под удар попадают инвестиционные программы. Часть запланированных к строительству объектов будет исключена из титульных списков строек, начатые объекты и, особенно те, которые должны комплектоваться импортным оборудованием, могут попасть в категорию незавершенного строительства. Рост цен на потребительском рынке и резкое удорожание ипотечных кредитов повлечет снижение спроса на рынке жилищного строительства. Без серьезных изменений в инвестиционно-строительной сфере невозможно обеспечить рост экономического потенциала страны, обновление основных средств организаций, решение социальных проблем. Эту проблему следует разделить на две, тесно взаимосвязанные составляющие – обеспечение финансовых возможностей инвесторов и повышение эффективности использования капитальных вложений путем совершенствования технологической и воспроизводственной структур.

Финансовые возможности инвесторов определяются как наличием собственных средств на инвестиционные цели, так и доступностью привлеченных и заемных ресурсов. В условиях снижения уровня доходов ведущих российских инвесторов, к которым, в первую очередь, относятся нефте и газо добывающие компании, металлургические и нефтехимические предприятия, под угрозой инвестиционные программы в ведущих отраслях экономики. Снижение доходов основных налогоплательщиков ведет к уменьшению поступлений в бюджеты всех уровней. Государство пытается помочь ведущим компаниям и банкам путем выделения субсидий, но эти средства вряд ли будут направлены на инвестиционно-инновационные цели. Проблема в том, что бюджетные средства для потребителя, которому они выделены, являются безвозмездными и безвозвратными, а, следовательно, бесплатными и плохо контролируются с точки зрения эффективности их использования. В средствах массовой информации постоянно возникают примеры многократного перерасхода средств при реализации мегапроектов, финансируемых из федерального и региональных бюджетов. Местные бюджеты почти не участвуют в реализации крупных инвестиционных проектов ввиду низкого уровня доходов на местах. В 2015 году федеральный бюджет выделяет очень значительные дополнительные ассигнования но такая помощь может быть только разовой. В более значительной перспективе предприятия должны надеяться на собственные силы [1].

Для обеспечения эффективного использования бюджетных инвестиций необходимо перейти к ограничению выделенных средств на безвозвратной основе. Необходимо создание государственного инвестиционного банка, через который могут перераспределяться бюджетные инвестиции. При этом ставки за пользование такими кредитами могут колебаться от 0 до 4 % в зависимости от уровня рентабельности и сроков окупаемости инвестиционных проектов. По отдельным инфраструктурным проектам средства могут предоставляться, как и сейчас на принципах бюджетного финансирования.

Сегодня бюджетные инвестиции в экономику составляют порядка 16–18 % и продолжают сокращаться. Эта тенденция, к сожалению, будет сохраняться и в ближайшем будущем в условиях падения роста ВВП, увеличения расходов на импорт продукции, снижения уровня рентабельности в основных секторах экономики и высоком уровне инфляции. Иностранные инвестиции, на которые возлагались большие надежды составляют не более 4–5 % от общего объема вложений, но в основном, они реализуются на фондовом рынке, а не в основных отраслях экономики. Привлекать кредиты банков, доля которых в общем объеме инвестиций не превышает 8–10 % на инвестиционные цели не только сложно и дорого, но и в ряде случаев экономически не целесообразно ввиду длительных сроков окупаемости инвестиционных проектов. Доля амортизационных отчислений в источниках финансирования составляет 40–45 %, т.е. речь идет о надеждах инвесторов на собственные силы. Как показывает статистика, крупнейшие российские инвесторы тратят на инвестиции от 13 до 47 % получаемой выручки [2].

Реализация инвестиционных проектов и программ лежит в основе деятельности любой крупной компании. Эти компании одновременно являются и основными налогоплательщиками. Важнейшей затратной составляющей инвестиционно-строительных проектов является стоимость и условия выделения земельных участков. Речь идет как о новом строительстве, так и о расширении действующих предприятий, реализации инфраструктурных и социальных проектов. Если такие земельные участки находятся в муниципальной, региональной или федеральной собственности, они должны выделяться инвесторам на безвозмездной основе и включаться в баланс будущего собственника по кадастровой стоимости, как перспективный объект налогообложения. Для коммерческих проектов со средним и высоким уровнем доходности целесообразна продажа в рассрочку с включением будущих платежей в распределение прибыли от реализации построенных объектов после их ввода в эксплуатацию. Такой механизм успешно работает при реализации лизинговых механизмов, но здесь необхо-

димо до начала реализации инвестиционных проектов определять правоотношения собственности на земельный участок.

Может возникнуть и другая ситуация: например, инвестору (застройщику) необходим конкретный земельный участок, а он уже находится в частной собственности. Особенно такая ситуация характерна для земель в пригородах крупных, инвестиционно привлекательных городов с развитой инфраструктурой. Если регион заинтересован в данном объекте как перспективном налогоплательщике, возможен выкуп государством конкретного участка с последующей продажей в рассрочку, что позволит существенно снизить потребности в инвестициях, что особенно важно на начальном этапе реализации инвест-проекта. Возможно так же использование частно-государственного партнерства.

Механизм аренды земельных участков под жилищное строительство в том его варианте, который применяется в Москве и ряде других городов в форме аренды на 49 лет не решает вопрос собственности объекта недвижимости для инвестора. В сложном положении оказываются и покупатели квартир в домах, построенных на арендованных участках. Перед ними через соответствующий промежуток времени возникнут вопросы либо продления (переоформления) срока аренды, либо выкупа земли, что в том и другом случае будет связано с дополнительными и практически не предсказуемыми затратами для собственника. Особенно остро эти вопросы встают в случае продажи объектов жилой и другой социальной недвижимости.

Важное значение в рамках управления стоимостью инвестиционно-строительных проектов имеет вопрос формирования эффективной технологической структуры капитальных вложений по объектам производственного назначения. Традиционно, при оценке соотношения затрат на строительные-монтажные работы и приобретения и монтаж технологического оборудования, на долю последних приходится 35–40 % всех капитальных затрат. Очевидно, что только оборудование и технологии обеспечивают производство конкурентоспособной продукции, ее количество и качество, уровень себестоимости. Затраты на производство строительно-монтажных работ только создают условия для производства продукции, но их доля превышает 50 % капиталовложений [4]. Задача управления затратами состоит в том, чтобы существенно изменить это соотношение в пользу расходов на технологическое оборудование. Речь идет не только об изменении количественного соотношения между этими важнейшими статьями капитальных затрат. Важно, чтобы удельные затраты на строительные-монтажные работы на 1 кв. м или 1 куб. м площади или объема зданий и сооружений производственного назначения сокращались в результате использования новых проектных решений, строительных материалов и технологий, затрат труда и всех видов материально-технических ресурсов. Затраты на приобретение оборудования должны расти в результате изменений качественных параметров техники в смежных сферах – станкостроении, машиностроении, приборостроении и других отраслях экономики. Есть основания предположить, что технологическая структура капиталовложений может положительно меняться по объектам, строящимся на базе импортного оборудования вследствие курсовых изменений на валютном рынке, но вряд ли это приведет к росту объемов выпускаемой продукции.

Важнейшей задачей управления стоимостью инвестиционно-строительных проектов является определение достоверной цены проекта и затрат на его реализацию, поскольку как показывает практика, фактические издержки по сравнению с запланированным уровнем увеличиваются в несколько раз. Среди объективных факторов можно назвать инфляцию, размеры которой труднопредсказуемы и управление уровнем инфляции путем регулирования ключевой ставки Центрального банка отрицательно сказывается на возможностях инвесторов по привлечению средств в реализацию инвестиционных проектов. В инвестиционно-строительной сфере цена будущего товара определяется на базе множества нормативов, которые суммируются и корректируются с учетом временного фактора, что само по себе ведет к возникновению вероятностного характера цен на продукцию этой сферы эконо-

мики. Другими словами, затраты на производство продукции осуществляются в текущих ценах, а стоимость конечного результата складывается как итог взаимодействия множества участников инвестиционного цикла через длительный промежуток времени – 2–5, а по крупным проектам до 10 лет. Цена товара должна быть определена на начальной стадии проекта, до начала производства работ по его реализации, а конечный результат находится под влиянием не только чисто рыночных, но и политических, структурных, макроэкономических и других факторов. Всем известна, например, судьба строительства газопровода «Южный поток».

При определении итоговой стоимости проекта даже при наличии эффективного механизма ее корректировки в процессе реализации важнейшим инструментом управления является контракт на строительство и контракты на поставки оборудования.

В практике реализации инвестиционно-строительных проектов различают контракты с фиксированной ценой или ценой, определяемой достаточно условно на момент начала проектирования и строительства. И в том и другом случае вероятность стоимостной оценки существует, но отклонения от контрактной цены различны. Следовательно, необходимы соответствующие механизмы регулирования. И заказчики, и генеральные подрядчики должны иметь собственную нормативную (расчетную) базу для определения конечной цены проекта. Только в этом случае можно выходить на подрядные торги. Существенным фактором при определении цены проекта является уровень рисков, которые возникают в ходе его реализации.

К наиболее распространенной системной проблеме, связанной с недостаточным количеством специалистов, задействованных в реализации проектов со стороны заказчика, относится нарушение сроков рассмотрения и согласования документации, которое может достигать нескольких месяцев, что негативно сказывается на сроках реализации проектов и увеличивает объемы затрат подрядных организаций. Данную проблему в рамках практического опыта возможно решить путем исключения ситуации, когда один специалист совмещает более двух ролей на проектах в различных предметных областях, и посредством директивного установления стратегическим уровнем управления компании-заказчика максимально допустимых сроков рассмотрения документации подразделениями компании.

Однако директивная регламентация сроков рассмотрения документации может оказать также и негативный эффект, например, возникновение ситуации с многоитерационностью отработки замечаний. Причиной возникновения данной ситуации является обобщенность замечаний в связи с тем, что представители заказчика зачастую не обладают достаточным уровнем компетенций в предметных вопросах. Наиболее эффективным комплексным решением управления с механизмами эскалации проблемных вопросов с уровня на уровень.

К общим проблемам, оказывающим значительное влияние на весь жизненный цикл реализации проекта, относится вопрос определения объемов авансирования работ подрядных организаций. Снижение уровня авансирования работ компаний-подрядчиков вызвано необходимостью оптимизации затрат компаний-заказчиков. Однако снижая объемы авансирования для подрядных организаций, заказчик тем самым не позволяет подрядным организациям пополнять их оборотный капитал. Компаниям, относящимся к малому и среднему бизнесу, крайне затруднительно изыскивать резервы финансовых средств для начала работ. Особенно данный вопрос становится актуальным в случае, когда подрядная организация за счет собственных средств вынуждена осуществлять закупку оборудования и комплектующих [4].

Таким образом, низкий уровень оборотного капитала подрядных организаций приводит к значительному снижению темпов производства работ, что впоследствии может снизить коэффициенты оборачиваемости ликвидности.

Недостаточное финансирование инвестиционно-строительных проектов не позволяет развиваться и инвестиционно-строительному комплексу в направлении совершенствования технологиче-

ской и воспроизводственной структур капитальных вложений, снижению издержек производства в расчете на единицу строительной продукции за счет внедрения новых технологий, внедрения принципиально новых конструктивных и проектных решений. Эти и другие факторы, в том числе и внешние, могут привести не только к переносу сроков начала строительства новых объектов, но и к замораживанию или приостановке начатых строек. Последствия очевидны – рост объемов незавершенного строительства, замораживание на неопределенное время вложенных средств, снижение уровня эффективности инвестиционных вложений и отток финансовых ресурсов в другие, более стабильные и прибыльные сферы деятельности. Возникает почти неразрешимая задача: внедрение новых видов машин, механизмов и другого оборудования и сокращение финансовых возможностей основных участников инвестиционного процесса. Необходим детальный мониторинг хода реализации проекта на стадии его инициирования, проектирования, реализации и завершения при вводе объекта в эксплуатацию. При этом риски можно классифицировать по группам: критические, с разделением по уровням инвестиционных программ, проектов; ключевые; промежуточные. Основные риски возникают при определении сроков, стоимости и прибыльности инвестиционных проектов.

Итак, при реализации инвестиционных проектов определяется их место и роль в федеральных и региональных инвестиционных программах. Разрабатывается структура управления реализацией инвестиционного проекта. Оценивается потребность в ресурсах и ресурсный дефицит проекта. Определяются сроки рассмотрения и согласования, комплекса документов в соответствии с действующим законодательством. Выбираются формы расчетов или авансирования между заказчиками и генподрядчиками.

В ходе авансирования выполняемых строительно-монтажных работ генподрядчик получает средства в размере сметной стоимости, т.е. включая сметную прибыль, которую он расходует в процессе строительства, никаких реальных резервов не имеет. Серьезные штрафные санкции ведут к банкротству, особенно мелких и средних строительных организаций, что так же не способствует соблюдению сроков ввода в эксплуатацию объектов.

Корректировка договорной цены объекта, как правило, связана с уровнем инфляции за период строительства. При определении цены будущего объекта учесть этот фактор крайне сложно. Существует система региональных индексов, но она, как показывает практика, несовершенна. Укрупненные сметные нормативы, утвержденные в соответствии с Порядком разработки и утверждения нормативов в области сметного нормирования и ценообразования в сфере градостроительной деятельности также нуждаются в корректировке, поскольку постоянно устаревают вследствие временного фактора и условий изменения внешней среды [3]. Очевидно, что все подрядчики, выходя на тендер, должны иметь собственные показатели для определения стоимости работ, выполняемых собственными силами, которые могут рассчитываться по фактической стоимости ранее выполненных объемов. Таким образом, необходим поиск путей снижения затрат непосредственно в строительном производстве, как наиболее капиталоемкой части инвестиционного процесса. Основные причины, по которым возникает рост стоимости объектов в процессе строительства являются следующие: нарушение сроков ввода в эксплуатацию объектов, изменение договорных цен, рост стоимости энергоносителей.

Нарушение сроков строительства по сравнению с зафиксированными в контракте возникает, как правило, из-за несоответствия динамики денежных потоков у заказчика и генерального подрядчика во времени. У подрядчика, за исключением крупных инвестиционно-строительных компаний, доля которых на рынке составляет 5–6 %, возникает потребность в авансировании средств в различных формах. Учитывая длительные сроки производства строительной продукции меняются цены на все виды потребляемых ресурсов, возникает вероятность временной приостановки строительства, замораживания строящихся объектов, риск неоплаты выполненных работ из-за нехватки инвестиционных ресурсов у заказчика. Эти и другие причины ведут к перерасходу средств по всем статьям сме-

ты, и они труднопредсказуемы. Практически, начиная строительство, заказчик должен иметь резервы или возможности привлечения дополнительных ресурсов.

Управление затратами в процессе производства строительно-монтажных работ необходимо по всем статьям сметной стоимости. Наиболее сложной является статья «затраты на материалы». Управление начинается с оптимального определения потребностей в материальных ресурсах. На втором шаге проводятся маркетинговые исследования рынка. Формируется схема поставщиков и условия доставки. Проводится договорная компания. Далее – графики поставок на строительную площадку. Определяются условия хранения и складирования. Покупатель в лице генподрядной или субподрядных организаций рассчитывает динамику цен с учетом сроков поставки по основным видам материалов на базе цены-франко-строительная площадка.

Поскольку производство основных видов строительных материалов очень энергоемко, товаропроизводителю и покупателю следует учитывать динамику цен на газ и другие энергоносители, транспортные расходы. Важное место в системе управления занимают вопросы складирования, сохранности, эффективности использования материалов, контроль качества на всех этапах их использования от поставщика до передачи потребителю в составе готовой строительной продукции. Если строительная организация может организовать собственное производство деталей и конструкций, то это также будет являться элементом системы управления и источником дополнительной прибыли, получаемой в процессе производства строительно-монтажных работ. Поскольку затраты на материалы – основная статья расходов на производство строительной продукции, которая составляет от 60 до 70 % всех затрат, эффективное управление этими расходами чрезвычайно важно. Оценка эффективности использования может проводиться на базе анализа динамики показателя материалоемкости строительной продукции с учетом уровня энергоемкости.

Управление затратами на заработную плату в структуре себестоимости строительно-монтажных работ начинается с анализа динамики показателей производительности труда и трудоемкости производимой продукции. Следует отметить, что внимание к этим показателям со стороны строительных организаций существенно снизилось, хотя именно расход живого труда является базой для формирования статьи сметы «основная заработная плата рабочих», а доля этих расходов с учетом отчислений в специальные фонды достигает 40 % и выше всех затрат [3]. В процессе управления необходимо правильно определять потребности живого труда на производство единицы строительной продукции (кв.м, куб. м и т.д.). В организациях можно рассчитывать уровень зарплатоемкости единицы продукции с последующей его корректировкой по фактическим затратам, включенным в статьи «накладные расходы» и «эксплуатация машин и механизмов» по средней величине в этих статьях.

Снижать величину затрат на заработную плату вряд ли целесообразно, т.к. постоянно увеличивается минимальный уровень оплаты труда, растут расходы работников в результате роста цен на потребительском рынке. Зарплатоемкость строительной продукции отражает экономические отношения работника и работодателя в предпринимательской деятельности и является количественным выражением вновь созданной стоимости. В процессе управления зарплатоемкостью необходимо учесть, что сметные нормативы всегда величина усредненная и отражают базовую технологию производства работ.

Реальные или фактические затраты труда всегда индивидуальны. Базы для определения статьи сметы «основная заработная плата» и фонды оплаты труда методически различны, что крайне затрудняет выделение расходов на оплату труда из всех статей себестоимости строительной продукции. Система управления зарплатоемкостью предполагает учет фактических расходов на эти цели по видам работ или типовым объектам строительства, наличие индивидуальных внутрифирменных нормативов расходов на оплату труда, проектирование укрупненных норм затрат труда [3]; совокупные затраты организации на оплату труда определяются как суммы расходов на эти цели на стройпло-

щадках, в подсобных производствах, аппарате управления, в сфере эксплуатации строительной техники. Важным звеном в управлении является оптимизация затрат по критерию совокупных затрат живого и овеществленного труда на производство единицы строительной продукции. Необходимо на уровне организации проводить мониторинг проектных решений, технологий производства строительного-монтажных работ, состояния материально-технической базы, форм организации строительства, рынков строительной техники, материалов, выявления резервов оптимизации и целесообразных границ снижения.

Система управления затратами на эксплуатацию машин и механизмов и как следствие, машинемкостью строительной продукции включает анализ соответствия комплекта техники на строительной площадке проекту производства работ или проекту организации строительства; анализ состава и структуры расходов, включенных в смету по данной статье; условия привлечения средств механизации, оценку эффективности их использования и выработку решений, направленных на оптимизацию расходов. На практике часто возникает ситуация при которой строительные организации используют имеющийся в собственности или наличии парк строительных машин. Такой подход приводит к перерасходу средств на эксплуатацию техники, замедлению темпов строительства, снижению уровня эффективности использования машин, росту затрат живого труда. Оптимизация структуры парка машин и механизмов может привести к дополнительным затратам товаропроизводителя. Данная стадия сметы носит комплексный характер и является собирательной, т.к. включает затраты на доставку, монтаж и демонтаж строительной техники, зарплату рабочих, занятых эксплуатацией, расходы на горючесмазочные материалы и электроэнергию, амортизацию техники, техническое обслуживание и текущий ремонт.

Наиболее проблемными с точки зрения управления являются амортизационные отчисления, которые включаются в себестоимость продукции, возвращаются к товаропроизводителю по мере поступления выручки от реализации продукции и имеют строго целевое назначение. Назрела проблема пересмотра государственной, отраслевой и корпоративной амортизационной политики. Традиционно все участники производственного процесса привыкли к линейному методу начисления амортизации с государственным регулированием в форме утверждаемых норм, амортизационных групп и других форм госуправления в виде различных коэффициентов. Для стимулирования инвестиционной активности организаций всех форм собственности необходимо законодательно закрепить строго целевое использование амортизационных отчислений с использованием этих средств только на воспроизводственные и инновационные цели. Необходимо отказаться от десяти амортизационных групп, предоставив реальную свободу организациям определять и изменять сроки полезного использования зданий, сооружений, машин, механизмов, оборудования и других объектов амортизируемого имущества. Сохранить можно принципы группировки имущественных объектов, дополнительно включить в него новые объекты жилого фонда и социально-бытового назначения. Группировать эти объекты можно по аналогии с укрупненными сметными показателями стоимости строительства. Нормы амортизации могут носить рекомендательный, отраслевой характер, но при этом за организациями-собственниками амортизируемого имущества должно оставаться либо право выбора, либо самостоятельного решения всех вопросов амортизационной политики. Очевидно, что увеличение степени свободы в области формирования амортизационных ресурсов может привести к уменьшению базы для взимания налога на прибыль. Но если не решить вопросы амортизационной политики сейчас, мы вернемся в 1990-е гг. по темпам воспроизводства основных средств, не говоря уже о качестве, технологическом уровне и инновационных параметрах приобретаемого организациями нового оборудования.

Если правительство сочтет необходимым сохранить контроль и регулирование амортизационной политики организаций, необходимо в принципе изменить подход к решению этого вопроса. Нормы амортизации должны быть отраслевыми и определяться как частное от деления стоимости приобретения оборудования, машин, механизмов, зданий и сооружений на срок их полезного исполь-

зования. При этом, этот срок организации должны определять самостоятельно и, в процессе эксплуатации он может меняться в зависимости от конкретных политических и экономических условий. Полезность использования категория так же и воспроизводственная, обеспечивающая возможность накопления средств на воспроизводство оборудования. Эти средства, как уже отмечалось, должны иметь строго целевое назначение и аккумулироваться в воспроизводственных фондах организаций, что позволит контролировать их целевое использование.

В отличие от действующих норм, новые должны быть укрупнены до нескольких групп. В отдельные группы можно выделить здания и сооружения производственного назначения, объекты социальной сферы и жилого фонда как особую категорию амортизируемого имущества.

При определении срока полезного использования следует руководствоваться не амортизационными группами, которые ограничивают права организаций при начислении амортизации, а уровнем рентабельности или фондоотдачей оборудования; длительностью производственного цикла продукции и эксплуатационными возможностями оборудования; требованиями научно-технического прогресса и отраслевой амортизационной политикой. Объединять амортизируемое имущество нужно не в группы, утвержденные «сверху», а по технологической принадлежности оборудования. Основа – технологическая цепочка и выпуск конечной продукции с соответствующими показателями конкурентоспособности и эффективности.

Возможен и другой подход к реформированию амортизационной политики – переход к разработке отраслевой нормативной базы. Группировка основных средств может быть организована по технологическому принципу: транспортирующие машины, грузоподъемные и погрузочно-разгрузочные, техника для земляных работ, машины и оборудование для обработки нерудных материалов, приготовления и транспортировки бетонных смесей и растворов, прочие машины и механизмы (этот вопрос нуждается в самостоятельном исследовании).

Важной статьёй затрат являются накладные расходы, которые так же неоднородны, но определяются в процентах от основной заработной платы рабочих. Такой подход был направлен на снижение влияния уровня материалоемкости продукции. Необходима методика определения величины накладных расходов по укрупненным группам и видам строительства, т.к. очевидно, что в жилищном и производственном строительстве потребности в данной категории затрат будут существенно различаться как структурно, так и по величине.

Общая задача оптимизации расходов в инвестиционно-строительной сфере экономики заключается в создании эффективных механизмов контроля за расходами на всех стадиях инвестиционного цикла. Особенно это важно для строек, финансируемых из бюджетов всех уровней. Необходим так же эффективный ведомственный контроль со стороны заказчиков.

Библиографический список

1. Государственные программы со сроками реализации до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://programs.gov.ru/Portal/programs/documents> (дата обращения : 22.01.2016).
2. Макаркин Н. П. Эффективность реальных инвестиций : учебное пособие / Н. П. Макаркин. – М. : Инфра-М, 2011. – 432 с.
3. Матвеев, М. Ю. Производственное нормирование в строительстве: Учебное пособие /М. Ю. Матвеев, А. А. Фомина, И. Н. Шишкова [и др.] ; под ред. М. Ю. Матвеева. – М. : Третьяковъ, 2013. – 298 с. – ISBN 978-5-90657-702-3.
4. Серов, В. М. Об оценке эффективности функционирования и обновления основных фондов / В. М. Серов // Строительство: Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С. 8–12.