

**Министерство высшего и среднего специального образования
Республики Узбекистан**

**ТАШКЕНТСКИЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ
ИНСТИТУТ**

Кафедра: «Экономика и управление недвижимостью»

Курсовая работа

По дисциплине: «Экономика строительства»

На тему: **«Определение эффективности
функционирования строительной
организации»**

Выполнила:

Студентка гр. 31а-13

Орехова А.А.

Принял: проф. Джабриев А.Н

Ташкент 2015

Оглавление

Введение.....	2
Раздел I. Теоретическая часть по теме «Тендерные торги в строительстве».....	6
§1.1. Виды подрядных торгов.....	7
§1.2. Организационная схема проведения тендерных торгов.....	11
Раздел II. Расчет показателей деятельности строительной организации и определение эффективности ее функционирования.....	13
§2.1. Определение основных показателей деятельности строительной организации.....	13
§2.2. Расчет показателей использования ресурсного потенциала строительной организации.....	15
§2.3. Определение потребности в оборотном капитале.....	19
§2.4. Оценка уровня прибыльности строительной организации и возможности функционирования в условиях рыночных отношений.....	23
§2.5. Расчет показателей рентабельности строительной организации.....	23
§2.6. Планирование безубыточной деятельности строительной организации на основе маржинального анализа.....	25
Заключение.....	28
Список использованной литературы.....	31

Введение

Целью настоящей курсовой работы является закрепление теоретических знаний по изучению курса «Экономика строительства». Мне необходимо провести анализ технико-экономических показателей деятельности строительной организации и использования ресурсного потенциала согласно варианту №2.

Данная курсовая работа состоит из двух разделов.

В первом разделе, согласно варианту 2, мной представлено теоретическое и практическое содержание указанной темы.

Во втором разделе, мной произведен расчет показателей деятельности строительной организации и определены эффективности ее функционирования.

В первом разделе мной изучены «Тендерные торги в строительстве».

Сегодня нельзя представить себе экономически развитую страну, в которой не было бы такого важного, сугубо рыночного механизма в области строительства, как тендерные торги, представляющие собой одну из самых распространенных форм торговли.

Мировой опыт показывает, что становление рыночных отношений и формирование развитых форм торговых операций, присущих демократическому обществу, не происходит одновременно. На ранних этапах развития рыночной экономики вследствие неразвитой системы маркетинговых служб отсутствует разветвленная система государственной поддержки. В числе прочих недостатков подобной организации сделок – отсутствие прозрачности как фактора добросовестной конкуренции, свойственной рыночным отношениям.

За период становления рыночных отношений в Республике Узбекистан последовательно проводятся мероприятия по либерализации строительства и соответственно формирование институтов, обеспечивающих адекватное взаимодействие внутреннего и внешнего секторов экономики.

Уже на начальном этапе реформ были опробованы и успешно зарекомендовали себя такие формы организации строительства, как биржевые торги, аукционы, внесение альтернативных коммерческих предложений, в том числе и тендерные торги – способ заключения договора на строительство, при котором организатор торгов заранее определяет условия их проведения, основные условия будущего договора, критерии и процедуры подачи тендерных предложений и выбора победителя.

Основополагающим в области развития тендерных торгов в строительстве стали:

- Положение «О конкурсных торгах в капитальном строительстве на территории Республики Узбекистан», утвержденное постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 302 от 3.07.2003 г. регулирующее размещение подрядов в строительстве на территории Республики Узбекистан, разработанное в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 06.05.2003 г. № УП-3240 «Об основных направлениях дальнейшего углубления экономических реформ в капитальном строительстве».

- «Рекомендации по порядку оплаты законченных строительно-монтажных работ и работ по капитальному ремонту зданий и сооружений, строящихся по договорам (контрактам), заключенным по результатам тендерных торгов», выпущенные Государственным комитетом по архитектуре и строительству.

Указанные нормативные акты способствуют дальнейшему углублению экономических преобразований строительного комплекса, широкому внедрению рыночных принципов и механизмов в систему хозяйственных отношений в капитальном строительстве.

Во втором разделе мной изучен расчет показателей деятельности строительной организации и определение эффективности ее функционирования.

На современном этапе рыночных отношений эффективность функционирования экономики в целом определяется эффективностью деятельности образующих ее организаций. Предприятия обеспечивают дополнительную занятость, увеличение объемов производства, а также потребительский спрос, и играют главную роль в стимулировании экономического роста.

Экономическая эффективность предпринимательства отражает результативность экономических действий предпринимательской структуры, направленных на достижение поставленной цели. Ее экономический смысл состоит в том, чтобы выяснить, какой ценой получен данный результат. Экономическая эффективность – это относительный показатель, соизмеряющий полученный экономический эффект с затратами (затратный подход) или ресурсными (ресурсный подход), использованными для достижения этого эффекта.

Под экономическим эффектом понимается абсолютная величина результата экономической деятельности предпринимательской структуры. В самом общем виде показатель экономической эффективности можно выразить следующим соотношением:

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Экономический эффект}}{\text{Ресурсы или затраты}}$$

Однако, в условиях жесткой конкуренции на рынке строительных работ и услуг только оперативное принятие производственно-управленческих решений, гибкость и быстрая адаптация к внешним и внутренним изменениям позволяют строительной организации надеяться на свое благополучное состояние. Скорость адаптации, в свою очередь, будет зависеть от оперативности и полноты проведения соответствующего анализа деятельности строительной организации.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий представляет собой важнейшее средство для дальнейшего развития производства за счет использования выявленных резервов. В результате анализа производственно-хозяйственной деятельности вскрываются причины отклонения от плановых показателей, выявляют недостатки в планировании, определяют резервы для дальнейшего улучшения работы предприятия. Посредством анализа намечают исходные показатели для разработки плана на тот или иной расчетный период в перспективе.

При анализе эффективности деятельности важно иметь представление о факторах, способных оказывать на нее влияние. Выделенные факторы, определяющие эффективность функционирования бизнеса, позволяют оценить степень их влияние и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости.

Таким образом, анализ предназначен для выбора наиболее эффективных путей развития общественного производства. Вместе с тем анализ является действенным орудием внедрения хозрасчета и режима экономии на предприятиях.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия обычно производится на основе бухгалтерской и статистической отчетности. Анализ ведется раздельно по составляющим производственной программы: валовая и товарная продукция, труд, себестоимость, материальное снабжение.

Количественные показатели характеризуют абсолютные величины, масштаб деятельности строительной организации: ввод объектов и мощностей в действие, объемы строительно-монтажных работ, численность персонала, его состав, потребность в материально-технических ресурсах, оборотных средствах и т.д.

Качественные показатели определяют эффективность строительного производства, состояние деятельности строительной организации: производительность труда, степень использования машин и механизмов, уровень рентабельности, расход материально-энергетических ресурсов и других ресурсов, на единицу выполненных строительно-монтажных работ и др.

Раздел I. «Тендерные торги в строительстве».

В условиях развития новых экономических отношений особенно актуальным становится проблема развития и активизации рыночных механизмов управления капитальным строительством, к которым относится и система подрядных торгов.

Подрядные торги в строительстве и в городском хозяйстве проводятся на объекты, работы и услуги, включающие строительство новых, расширение, реконструкцию и капитальный ремонт действующих зданий, городских автомобильных дорог, инженерных сооружений, содержание жилищного фонда, транспортных коммуникаций. Торги выступают эффективным способом выбора на конкурсной основе участников инвестиционно-строительной деятельности. Внедрение системы подрядных торгов обеспечивает повышение качества строительства, снижение его сроков, рациональное использование денежных средств, снижение риска невыполнения договорных обязательств при реализации инвестиционных проектов. Кроме того, в современных условиях хозяйствования, роста конкуренции конкурсное получение подряда является главным условием выживаемости строительной организации и показателем ее конкурентной позиции на рынке строительных работ и услуг.

Подрядные торги - основные понятия, сущность и содержание. Переход к рыночным отношениям в инвестиционно-строительной сфере потребовал коренного пересмотра сложившихся отношений участников инвестиционного процесса, принципов формирования и установления обратных связей. При этом возникают проблемы соизмерения спроса и предложения; поведения инвесторов, заказчиков и подрядчиков; развития конкурентных отношений в строительной сфере; воздействия государства на экономическую политику организации и др. Для решения данных проблем особенно актуальным становится включение рыночных механизмов управления строительным производством и, в частности, развитие системы подрядных торгов. Подрядные торги - это форма размещения заказов на строительство предусматривающая выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг на конкурсной основе. Система торгов в капитальном строительстве представляет собой способ, при котором заказчики путем одновременного привлечения многих участников (оферентов), материально гарантирующих надлежащее исполнение своих обязательств, стремятся достичь оптимальной цены и других наилучших условий выполнения контракта (договора). Основными преимуществами торгов по сравнению с прямыми двусторонними контрактами выступают: - создание условий конкуренции при размещении заказа на выполнение работ и услуг; - поставка необходимых ресурсов и выполнение работ в требуемые

строки; - обеспечение соответствующего качества закупаемых ресурсов, работ, услуг; - возможность привлечения нескольких поставщиков и подрядчиков при их солидарной ответственности за весь комплекс поставок и услуг и др. Практика показала, что внедрение системы торгов подряда обеспечивает повышение качества строительства, снижение его сроков, рациональное использование денежных средств, снижение риска невыполнения договорных обязательств при реализации инвестиционных проектов. При соблюдении правил проведения торгов они становятся основным инструментом оптимизации цены на строительную продукцию и развития конкуренции в инвестиционно-строительной сфере. В среднем договорная цена на строительство, определяемая в результате проведения подрядных торгов оказывается на 5-30 процентов ниже первоначальной. При этом реальные стимулы для развития получают строительные организации и предприятия с эффективной организацией производства и менеджмента. Кроме того, система торгов выступает активным механизмом всесторонней интеграции отечественного строительства в мировой строительный рынок. В качестве товара на строительном рынке выступают объекты промышленного, сельскохозяйственного, социального, гражданского назначения, объекты инфраструктуры, а также отдельные виды работ. Объект капитального строительства является объектом особого рода - его потребительская стоимость заключается в способности производить другие товары или удовлетворять функциональные потребности заказчика (инвестора) и реализуется в процессе его эксплуатации.

Виды подрядных торгов

Все торги классифицируются в зависимости от разновидности подрядов.

Первый уровень разновидностей:

- по отраслям и видам работ;
- по направлениям выполненных работ;
- по видам собственности.

Второй уровень (по отраслям и видам работ):

- по отраслям (строительной, топливно-энергетической, машиностроительной, сельскохозяйственной, жилищно-коммунальной и других отраслей народного хозяйства);

- по видам работ (общестроительные, санитарно-технические, электромонтажные и другие).

По направлениям выполняемых работ различают следующие разновидности подряда:

- на выполнение отдельных видов работ и услуг (на поставку машин и оборудования, на поставку материалов, на проведение пусконаладочных работ, на другие работы услуги);
- на выполнение отдельных видов строительно-монтажных работ (СМР);
- на сооружение объекта (генподряд);
- на выполнение инжинирингового сопровождения инвестиций (проведение мониторинга, выполнение комплексного мониторинга);
- на выполнение предпроектных работ;
- на сооружение объектов «под ключ».

По видам собственности различают подряды:

- на строительство объектов для государственных нужд;
- для инвестиций за счет различных видов собственности (государственной, общественной, частной, иностранных инвесторов, смешанной).

Могут быть и другие классификации.

По виду организации и проведения торги классифицируются по следующим признакам:

- в зависимости от проведения организатором торгов предварительного отбора претендентов - с предварительным квалификационным отбором и без него;
- в зависимости от участия иностранных оферентов - с привлечением иностранных участников и внутренние;
- в зависимости от степени допуска участников к процедуре торгов и оглашения их результатов - гласные и с ограниченным допуском участников;
- в зависимости от того, в который раз назначаются торги по данному предмету торгов, - первичные и повторные.

В практике размещения заказов для государственных нужд в строительстве и городском хозяйстве применяются следующие виды торгов: открытые с квалификационным отбором, закрытые и двухэтапные.

Все виды торгов могут быть внутренними и привлечением иностранных участников.

Частные заказчики могут применять и другие виды торгов, которые могут быть комбинацией указанных выше. Сюда относятся закрытые торги с предварительным квалификационным отбором, торги на серию объектов, торги с условиями на последующие отношения заказчика и подрядчика после окончания работ по данному проекту и другие. Вид торгов определяется так называемой тендерной стратегией, которую заказчик вместе со своим консультантом должен выбрать в самом начале работ по проекту.

Далее приведены виды торгов, используемые государственными заказчиками.

Открытые торги предусматривают участие любых юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, подавших заявку на участие в торгах и отвечающих требованиям положений, регламентирующих организацию закупок продукции для государственных нужд. Оповещение об открытых торгах осуществляется в печатных средствах массовой информации и в специальных изданиях. Количество участников открытых торгов и степени информированности возможных претендентов.

Проведение открытых торгов обеспечивает наивысшую гласность и конкуренцию. Однако этому виду торгов присущи два серьезных недостатка: во-первых, высока стоимость организации и проведения таких торгов из-за необходимости рассматривать и оценивать большое количество заявок;

во-вторых, в случае, если единственным критерием является минимальная заявленная цена, существует высокий риск получить заявку с наинизшей ценой от организации, которая в силу неопытности или предумышленно неверно оценила стоимость работ.

Открытые торги с квалификационным отбором предусматривают предварительный отбор претендентов, которым заказчик или (по его поручению), организатор торгов направляет приглашение подать заявку на участие в торгах. На таких торгах рассматриваются заявки только участников, прошедших предварительный квалификационный отбор. При этом важно установить количество претендентов, проходящих во второй тур с представлением конкурсных заявок. С одной стороны, чем больше претендентов, тем выше конкуренция и вероятность наличия заявки с самой

низкой, но еще реальной ценой. С другой стороны, необходимо учитывать следующее. Подготовка конкурсных заявок требует существенных затрат от претендента. Организации-подрядчики, проигравшие конкретные торги, не выпадают из строительного или иного рынка. Они получают тот или иной заказ, в который они включают свои накладные расходы на подготовку конкурсной заявки по тем торгам, которые они проиграли. Мировая практика проведения торгов показывает, что существует оптимальное количество участников, при котором все еще высока конкуренция и связанная с ней вероятность получения конкурсной заявки с самой низкой реальной ценой, а затраты заказчика по торгам еще не так высоки.

Закрытые торги - торги, к участию в которых допускаются только претенденты, специально приглашенные для этой цели, в соответствии со списком, утвержденным заказчиком. При проведении закрытых конкурсных торгов организатор конкурсных торгов из общего числа подрядчиков (поставщиков) предварительно отбирает претендентов, обладающих достаточными квалификационными данными, но не менее трех, и посылает им приглашение с предложением принять участие в конкурсных торгах. Если количество подрядчиков (поставщиков), выразивших согласие на участие в закрытых торгах, составит менее трех, то объявляются повторные конкурсные торги с уточнением и/или корректировкой конкурсных условий. При организации закрытых конкурсных торгов объявление в печати не дается, конкурсные торги проводятся среди приглашенных претендентов.

Порядок закупок для государственных нужд накладывает серьезные ограничения на возможность проведения закрытых торгов, отдавая приоритет открытым торгам. Закрытые торги могут проводить в следующих случаях: торг подрядный заказчик государственный

а) когда выполнением данного вида работ и услуг занимается ограниченный круг организаций;

в) время и расходы, необходимые для рассмотрения большого числа заявок на участие в торгах, значительны по сравнению со стоимостью подряда - по согласованию с Министерством экономики Узбекистана или с уполномоченным им территориальным органом.

Двухэтапные торги - открытые или закрытые, на первом этапе которых ставится задача определить или уточнить предмет торгов с помощью участников торгов. На втором этапе им дается возможность подготовить окончательную заявку для участия в торгах с указанием стоимости работ, услуг или товаров. В практике зарубежных стран участникам, проигравшим на

втором этапе, заказчик имеет право возместить расходы, понесенные при подготовке заявки. Рекомендуемое количество участников на втором этапе торгов - 1-3.

Государственный заказчик вправе возмещать заказы путем проведения двухэтапных торгов в следующих случаях:

а) когда он не имеет возможности составить проектную документацию и технические спецификации работ в полном объеме, а также определить технические характеристики объекта, обеспечивающие наиболее полное удовлетворение его потребностей. По этой причине ему необходимо:

- привлечь заявки и технико-экономические предложения;
- провести переговоры с претендентами в силу особенностей технических характеристик объектов, строительно-монтажных работ других видов услуг;

б) когда он намерен заключить государственный контракт для проведения научных исследований, экспериментов, изысканий или разработок;

в) когда имеются обстоятельства, позволяющие заказчику проводить закрытые торги, если заказчиком установлено, что двухэтапный способ является наилучшим;

г) когда не представлены заявки на участие в объявленных торгах или все заявки отклонены конкурсной комиссией в соответствии с действующим положением.

Торги на серию объектов - на выполнение специального вида объектов или услуг, выполняемых на нескольких объектах одновременно или последовательно (устройство дорожной разметки на сети улиц и др.).

Размещение заказов на поставку материалов, конструкций, на оказание транспортных услуг может производиться с использованием запроса ценовых котировок.

Организационная схема проведения подрядных торгов

Под организацией подрядных торгов понимают процесс подготовки и осуществления комплекса мероприятий, проводимых всеми участниками торгов в целях определения победителя, с учетом эффективного расходования средств федерального бюджета, бюджетов субъектов, государственных внебюджетных средств.

Организация торгов проводится по пяти этапам.

На первом этапе заказчик и потенциальные претенденты проводят маркетинговые исследования, а последние дополнительно разрабатывают бизнес-план, что позволяет проанализировать общие цели, стратегию маркетинга, конкуренцию и потребность в краткосрочных и долгосрочных инвестициях.

На втором этапе ведутся подготовительные работы по проведению подрядных торгов и до разработки конкурсных заявок (оферт) претендентами.

На третьем этапе анализируются поступившие предложения (оферты) и определяется победитель торгов.

На четвертом этапе осуществляются подготовка и заключение контракта с победителем подрядных торгов.

Четвертый этап - заключение договора - требует участия всех заинтересованных лиц. На этом этапе должны быть отработаны все основные условия контракта. На пятом этапе осуществляются контроль за соблюдением условий контракта и определение рейтинга подрядчиков.

Общий методический подход при определении перечня процедур и их содержания непосредственно связан с подготовкой и реализацией управленческих решений. Для получения оптимальных управленческих решений на всех этапах организации подрядных торгов необходимо иметь четкую методику работы каждого лица, причастного к торгам.

2 раздел. Расчет показателей деятельности строительной организации и определение эффективности ее функционирования

2.1 Определение основных показателей деятельности строительной организации.

Основными показателями производственно–хозяйственной деятельности являются:

1. Объем СМР, выполненный по генподряду;
2. Объем СМР, выполненный собственными силами организации;
3. Себестоимость СМР;
4. Среднесписочная численность работников;
5. Прибыль от основной деятельности;
6. Балансовая прибыль (прибыль до налогообложения).

Согласно варианту №2 исходными данными являются:

№	Показатели	Единица измерения	Вариант 2
1.	Годовой объем СМР по генподряду	Тыс. сум	290 600
2.	Удельный вес СМР, выполняемых собственными силами	%	100,0
3.	Уровень затрат на 1 сум СМР	Тийин	92,4
4.	Среднегодовая выработка одного работника	Тыс. сум	11 200
5.	Прибыль (убыток) от финансовой деятельности	Тыс. сум	+1 350
6.	Среднегодовая стоимость совокупных активов	Тыс. сум	152 400
7.	Удельный вес основных активов в общей стоимости активов	%	16,2
8.	Удельный вес оборотных активов в общей стоимости активов	%	83,8
9.	Удельный вес постоянных издержек	%	15,0

2.1.1. Объем СМР, выполненный по генподряду.

Определяется по договору подряда, заключенным с заказчиком.

В нашем случае принимаем по варианту и равняется 290 600тыс. сум.

2.1.2. Объем СМР, выполненный собственными силами организации.

В курсовой работе принимаем в процентном соотношении от объема работ по генподряду. В нашем случае это составляет 100,0%.

Определяем этот объем:

$$290\ 600\text{тыс. сум} \cdot 100,0\% = 290\ 600\text{тыс. сум}$$

2.1.3. Себестоимость СМР.

СМР определяется по следующей формуле:

$$Y_3 = \frac{C_{\text{себ}}}{O_p},$$

Где: Y_3 – уровень производственных затрат на 1 сум стоимости выполненных СМР (тийин);

O_p – стоимость выполненных собственными силами подрядных работ;

$C_{\text{себ}}$ – сумма себестоимости СМР.

Отсюда производственная себестоимость СМР ($C_{\text{себ}}$) равна произведению уровня затрат на 1 сум СМР на стоимость СМР:

$$C_{\text{себ}} = Y_3 \cdot O_p = 290\ 600 * 0,924\text{тыс. сум} = 268\ 514,4\text{тыс. сум.}$$

Уровень затрат согласно моего варианта равен 0,924 сума.

2.1.4. Среднесписочная численность работников.

Среднесписочная численности работников строительной организации определяется по среднегодовой выработке одного работника:

$$Ч_{\text{ср}} = \frac{O_p}{B};$$

Где: B – среднегодовая выработка одного работника, тыс. сум.

В нашем случае среднегодовая выработка одного работника составляет =11 200тыс. сум.

$$Ч_{\text{ср}} = \frac{290\ 600\ \text{тыс.сум}}{11\ 200\ \text{тыс.сум}} \approx 26$$

2.1.5. Прибыль от основной деятельности.

Прибыль – конечный результат работы предприятия. Величина ее зависит от производственной, хозяйственной и финансовой деятельности, от усилий всего коллектива.

В нашем случае, согласно моему варианту №2 прибыль от финансовой деятельности организации равна 1 350 000 тыс. сум.

№	Наименование	Ед.измерения	Показатель
1	Объем СМР, выполненный по ген. подряду	Тыс.сум	290 600
2	Объем СМР, выполненный собственными силами	%	100
3	Себестоимость СМР	Тыс.сум	26 8514,4
4	Среднесписочная численность работников	Чел.	26
5	Прибыль основной деятельности	Тыс.сум	1 350
6	Балансовая прибыль (прибыль до налогообложения)	В нашем случае не рассматривается	

2.2 Расчет показателей использования ресурсного потенциала строительной организации.

Ресурсный потенциал строительной организации включает:

1. трудовые ресурсы;
2. основные активы;
3. оборотные активы;
4. нематериальные активы.

Обеспеченность строительной организации основными активами характеризуется следующими показателями:

1. фондовооруженность производства;
2. фондовооруженность труда;
3. механовооруженность производства;
4. механовооруженность труда.

2.2.1. Фондовооруженность производства определяется по формуле:

$$\Phi_{\text{ПР}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных активов}}{\text{Стоимость работ, выполненных собственными силами}}$$

Определяем $\Phi_{\text{ПР}}$.

Среднегодовая стоимость основных активов согласно моему варианту составляет 16,2% от стоимости совокупного актива 152 400 тыс. сум.

Таким образом среднегодовая стоимость основных активов $Oс/А = 152\ 400 * 0,162 = 24\ 688,8$ тыс. сум

Стоимость работ, выполненных собственными силами равна – 290 600 тыс. сум.

Значит фондовооруженность производства составит

$$\Phi_{\text{ПР}} = \frac{24\ 688,8 \text{ тыс. сум}}{290\ 600 \text{ тыс. сум}} = 0,085 \text{ или } 8,5\%$$

2.2.2. Определяем фондовооруженность труда по следующей формуле:

$$\Phi_{\text{ТР}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость основных активов}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$$

$$\Phi_{\text{ТР}} = \frac{24\ 688,8 \text{ тыс. сум}}{26 \text{ чел}} = 949,56 \text{ тыс. сум/чел}$$

2.2.3. Определяем механовооруженность производства и труда.

Механовооруженность производства определяется по следующей формуле:

$$M_{\text{ПР}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость машин и механизмов}}{\text{Стоимость работ, выполненных собственными силами}}$$

В нашем случае среднегодовая стоимость машин и механизмов принята в размере 42% от стоимости основных активов и составляет:

$$24\ 688,8 \text{ тыс. сум} \cdot 0,42 = 10\ 369,30 \text{ тыс. сум}$$

$$M_{\text{ПР}} = \frac{10\ 369,30 \text{ тыс. сум}}{290\ 600 \text{ тыс. сум}} = 0,035 \text{ (3,5\%)}$$

2.2.4. Определяем механовооруженность труда, которое определяется по формуле:

$$M_{\text{ТР}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость машин и механизмов}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$$

$$M_{\text{ТР}} = \frac{10\ 369,30 \text{ тыс. сум}}{26} = 398,82 \text{ тыс. сум}$$

Обобщающим показателем использования основных активов являются:

– фондоотдачи;

– фондоемкость.

2.2.5. Показатель фондоотдачи определяем по следующей формуле:

$$\Phi O = \frac{B_p}{C_{oc}}$$

Где: B_p – выручка

C_{oc} – средняя величина основных активов

Значит B_p в нашем случае это объем работ, выполненный собственными силами и равен 290 600 тыс. сум.

$$\Phi O = \frac{290\,600 \text{ тыс. сум}}{24\,688,8 \text{ тыс. сум}} = 11,77$$

Повышение коэффициента фондоотдачи может быть достигнуто как за счет относительно невысокого удельного веса основных средств, так и за счет их высокого технического уровня.

2.2.6. Эффективность основных активов характеризуется также показателем фондоемкости, который является показателем, обратным фондоотдаче. Определяем показатель фондоемкости по следующей формуле:

$$\Phi E = \frac{C_{oc}}{B_p}$$

$$\Phi E = \frac{24\,688,8 \text{ тыс. сум}}{290\,600 \text{ тыс. сум}} = 0,08$$

Чем меньше показатель фондоемкости и чем больше показатель фондоотдачи, тем эффективнее используются основные активы.

Анализ использования оборотных активов.

Оборотные активы в отличие от основных не определяют производственную мощность предприятия, их роль состоит в обеспечении оборота средств, они определяют финансовые позиции предприятия, его финансовое положение.

Показателями использования оборотных активов служат: коэффициент оборачиваемости, т. е. скорость оборота (в разгах, оборотах в год), показатель продолжительности одного оборота (в днях) и коэффициент закрепления.

2.2.7. Коэффициент общей оборачиваемости активов.

Он показывает, сколько раз за анализируемый период совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий доход.

Этот коэффициент определяется по формуле:

$$K_{\text{общ}}^{\text{об}} = \frac{B_p}{C_{\text{АК}}}$$

Где: $K_{\text{общ}}^{\text{об}}$ – коэффициент общей оборачиваемости;

B_p – выручка от реализации;

$C_{\text{АК}}$ – средняя за период величина всех активов.

$$K_{\text{общ}}^{\text{об}} = \frac{290\,600 \text{ тыс. сум.}}{152\,400 \text{ тыс. сум.}} = 1,9$$

2.2.8. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за определённый период времени и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{об.к.}}^{\text{об}} = \frac{B_p}{C_{\text{ОБ.К}}}$$

Где: $K_{\text{об.к.}}^{\text{об}}$ – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;

B_p – выручка от реализации;

$C_{\text{ОБ.К}}$ – средняя величина оборотного капитала за период.

$$K_{\text{об.к.}}^{\text{об}} = \frac{290\,600 \text{ тыс. сум.}}{(152\,400 \text{ тыс. сум.} \cdot 0,838)} = \frac{290\,600 \text{ тыс. сум.}}{127\,711,2 \text{ тыс. сум.}} = 2,27$$

2.2.9. Продолжительность одного оборота оборотных активов рассчитывается по формуле:

$$T = \frac{\text{Трасч.пер.}}{K_{\text{об.к.}}^{\text{об}}} = \frac{240 \text{ дн}}{2,27} = 106 \text{ дней}$$

Общее количество рабочих дней берем из расчета 5 рабочих дней в неделю.

Отсюда следует, что $5 \cdot 4 \cdot 12 = 240$.

2.2.10. Коэффициент закрепления оборотных активов показывает, сколько оборотных средств приходится на каждый сум выручки от реализации СМР.

$$K_{\text{закреп.}} = \frac{K_{\text{об.к.}}^{\text{об}}}{\text{Трасч. пер.}}$$

$$K_{\text{закреп.}} = \frac{2,27}{240\text{дн}} = 0,0094$$

Таким образом, мы определяем основные показатели использования ресурсного потенциала нашей строительной организации. Полученные данные вводим в таблицу № 2.

Табл №2

№	Показатели	Величина
1.	Коэффициент общей оборачиваемости активов	1,9
2.	Фондовооруженность производства	0,085
3.	Фондовооруженность труда	949,65 тыс. сум/чел
4.	Механовооруженность производства	0,035
5.	Механовооруженность труда	398,82 тыс. сум
6.	Показатель фондоотдачи	11,77
7.	Коэффициент фондоёмкости	0,08
8.	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,27
9.	Продолжительность одного оборота оборотных активов, дн	106
10.	Коэффициент закрепления оборотных активов, тийин	9,4

2.3. Определение потребности в оборотном капитале.

Прибыльность – это наиважнейший и основной критерий производственной деятельности строительного предприятия в условиях рыночной экономики, размер которой является регулятором на строительном рынке.

В условиях рыночной экономики оценка прибыльности путем отнесения прибыли к стоимости работ не дает общего представления о результатах работы строительной организации. В связи со значительной продолжительностью производственного процесса, оплатой заказчиком работ по частям и т.п., затраты разных периодов становятся неэквивалентными и не учитывают влияния инфляции. В этой связи необходим подход, который в наибольшей степени отражал бы объективные экономические процессы.

В условиях рыночных отношений необходимо определять меру прибыли по отношению к собственному и заемному капиталу подрядчика в период

расчетов за работы, то есть к оборотному капиталу. Таким образом, для оценки прибыльности необходимо учитывать следующие факторы:

1. Размер прибыльности;
2. Период расчетов за выполнение работы;
3. Размер оборотного капитала строительной организации.

Оборотный капитал обычно используется на следующие цели:

- приобретение материалов;
- выплату заработной платы;
- расчеты за работу привлеченной строительной техники;
- расчеты с субподрядными организациями;
- оплату процентов за кредит;
- выплату налогов, дивидендов;
- создание резервных фондов;
- накладные расходы на строительной площадке.

Как нам известно, необходимая величина оборотного капитала зависит от следующих факторов:

- условия осуществления взаиморасчетов;
- допустимые сроки задолженности;
- потребность в запасах материальных ресурсов.

Обычно оборотный капитал складывается из потребности в денежных средствах на следующие нужды:

- отсрочка платежей заказчика;
- авансовых платежей подрядчика;
- запасов материалов;
- незавершенного производства.

Имея в виду вышесказанное, определяем величины использования оборотного капитала:

2.3.1. Определяем объем задолженности заказчика перед подрядчиком по формуле:

$$Z_{\text{зак}} = \frac{O_p \cdot P_{\text{пл}}}{N}$$

Где: O_p – годовой объем СМР (290 600 тыс. сум)

$P_{\text{пл}}$ – период платежей за выполненные работы. В нашем случае эту величину принимаем равной 6 недель.

N – общее число недель в расчетном периоде. В нашем случае принимаем 52 недели.

$$Z_{\text{зак}} = \frac{290\,600 \text{ тыс. сум} \cdot 6 \text{ нед}}{52 \text{ нед}} = 33\,530,77 \text{ тыс. сум}$$

2.3.2. Определяем потребность в оборотном капитале для авансовых платежей ($A_{\text{пл}}$) (налоги, страховые взносы, арендная плата). В нашем случае этот объем принят в размере 1.5% от объема выполненных СМР.

$$A_{\text{пл}} = 290\,600 \text{ тыс. сум} \cdot 0,015 = 4\,359 \text{ тыс. сум}$$

2.3.3. Определяем объем оборотного капитала на приобретение строительных материалов, по следующей формуле:

$$M_{\text{зап}} = \frac{O_p \cdot Y_{\text{зап}} \cdot P_{\text{пл}}}{N}$$

Где: $Y_{\text{зап}}$ – удельный вес стоимости запаса материалов.

В курсовой работе эту величину принимаем равной 20% от объема выполненных работ.

$P_{\text{пл}}$ – период платежей, принимаем 6 недель.

$$M_{\text{зап}} = \frac{290\,600 \text{ тыс. сум} \cdot 0,2 \cdot 6 \text{ нед}}{52 \text{ нед}} = 6\,013,84 \text{ тыс. сум}$$

2.3.4. Определяем размер оборотного капитала для незавершенного производства. В данном случае под незавершенным производством понимается объем выполненных работ, но неоплаченный заказчиком. Расчет этих средств определяем по формуле:

$$H_{\text{пр}} = \frac{O_p \cdot P_{\text{н.п.}}}{N}$$

Где: $P_{\text{н.п.}}$ – период компенсации затрат, принятый равным 4 недели.

$$H_{\text{пр}} = \frac{290\,600 \text{ тыс. сум} \cdot 4 \text{ нед}}{52 \text{ нед}} = 22\,353,85 \text{ тыс. сум}$$

2.3.5. Определяем сумму отсроченных платежей к контрагентам. Эта величина определяется по следующей формуле:

$$Z_{\text{подр}} = \frac{O_p \cdot P_n}{N} + Z_{\text{усл}}$$

Где: P_n – срок отсрочки платежей. В курсовой работе нами принято 4 недели.

$Z_{\text{усл}}$ – сумма средств, связанных с отсрочкой, принимаем равной 0,2% от объема СМР.

$$Z_{\text{усл}} = O_p \cdot 0,2\% = 581,2 \text{ тыс. сум}$$

$$Z_{\text{подр}} = \frac{290\,600 \text{ тыс. сум} \cdot 4 \text{ нед}}{52 \text{ нед}} + 581,2 \text{ тыс. сум} = 22\,165,85 \text{ тыс. сум}$$

Определив все составляющие оборотного капитала, рассчитаем общую сумму потребного оборотного капитала по следующей формуле:

$$K_{\text{об}} = Z_{\text{зак}} + A_{\text{пл}} + M_{\text{зап}} + H_{\text{пр}} - Z_{\text{подр}}$$

$$K_{\text{об}} = 33\,530,77 \text{ тыс. сум} + 4\,359 \text{ тыс. сум} + 6\,013,84 \text{ тыс. сум} + 22\,353,85 \text{ тыс. сум} - 22\,165,85 \text{ тыс. сум} = 44\,091,61 \text{ тыс. сум.}$$

Выполненные расчеты сводятся в следующую таблицу №3

Расчет потребного оборотного капитала строительной организации в 2015 году

Табл №3

№	Затраты	Сумма средств, тыс. сум
1.	Отсрочка платежей заказчика ($Z_{\text{зак}}$)	33 530,77
2.	Авансовые платежи подрядчика ($A_{\text{пл}}$)	4 359
3.	Запасы материалов ($M_{\text{зап}}$)	6 013,84
4.	Незавершенное производство ($H_{\text{пр}}$)	22 353,85
	Итого:	66 257,46
5.	Отсрочка платежей подрядчика ($Z_{\text{подр}}$)	22 165,85
	Всего оборотный капитал:	44 091,61

2.4 Оценка уровня прибыльности строительной организации и возможности функционирования в условиях рыночных отношений.

Уровень прибыльности определяется по следующей формуле:

$$Y_{\text{пр}} = \frac{\Pi}{K_{\text{об}}} \cdot 100\% ,$$

Где: Π – прибыль строительной организации за анализируемый период;

$K_{\text{об}}$ – оборотный капитал строительной организации.

В моем случае согласно варианта +1 350тыс. сум.

$$Y_{\text{пр}} = \frac{1\,350 \text{ тыс.сум}}{44\,091,61 \text{ тыс.сум}} \cdot 100\% = 3,06\%$$

2.5 Расчет показателей рентабельности строительной организации.

Основными показателями эффективности производственной деятельности строительной организации являются:

- рентабельность реализации продукции;
- рентабельность совокупных активов;
- рентабельность основных активов;
- рентабельность оборотных активов.

Коэффициент рентабельности показывает на сколько эффективно используется собственный капитал в целях получения прибыли.

Определяем эти показатели:

2.5.1 Определяем рентабельность от реализации продукции, которая определяется по следующей формуле:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{прибыль от основной деятельности}}{\text{выручка от реализации продукции}} \cdot 100\% ,$$

Выручка от реализации продукции = 30 024 тыс. сум.

$$R_{\text{пр}} = \frac{1\,350 \text{ тыс.сум}}{290\,600 \text{ тыс.сум}} \cdot 100\% = 0,46\%$$

2.5.2. Определяем рентабельность совокупных активов. Этот показатель является наиболее общим и отражает сколько денежных единиц привлечено организацией для получения одного сумма прибыли и определяется по следующей формуле:

$$R_{\text{АКТ}} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{средняя величина совокупных активов}} \cdot 100\%,$$

Средняя величина совокупных активов = 152 400 тыс. сум.

$$R_{\text{АКТ}} = \frac{1\,350 \text{ тыс.сум}}{152\,400 \text{ тыс.сум}} \cdot 100\% = 0,9\%$$

2.5.3. Определяем рентабельность основных активов. Этот показатель отражает, сколько денежных единиц прибыли приходится на каждый сум стоимости основных средств. И по следующей формуле:

$$R_{\text{ос.ак.}} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{средняя стоимость основных активов}} \cdot 100\%,$$

Средняя стоимость основных активов = 24 688,8тыс. сум.

$$R_{\text{ос.ак.}} = \frac{1\,350 \text{ тыс.сум}}{24\,688,8 \text{ тыс.сум}} \cdot 100\% = 5,5\%$$

2.5.4. Определяем рентабельность оборотных активов. Количественное значение коэффициента показывает динамику изменения эффективности их использования и определяется по следующей формуле:

$$R_{\text{об.ак.}} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{средняя стоимость оборотных активов}} \cdot 100\%,$$

Средняя стоимость оборотных активов = 127 711,2тыс. сум.

$$R_{\text{об.ак.}} = \frac{1\,350 \text{ тыс.сум}}{127\,711,2 \text{ тыс.сум}} \cdot 100\% = 1,06\%$$

Расчет показателей рентабельности строительной организации за 2015 г. заносим в Таблицу №4

Табл №4

№	Показатели	Единица измерения	Количество
---	------------	-------------------	------------

Исходные данные			
1.	Выручка от реализации продукции	Тыс. сум	290 600
2.	Прибыль от основной деятельности	Тыс. сум	+1 350
3.	Балансовая прибыль	Тыс. сум	+1 350
4.	Среднегодовая стоимость совокупных активов	Тыс. сум	152 400
5.	Среднегодовая стоимость основных активов	Тыс. сум	24 688,8
6.	Среднегодовая стоимость оборотных активов	Тыс. сум	127 711,2
Показатели рентабельности			
1.	Рентабельность реализации продукции	%	0,46
2.	Рентабельность совокупных активов	%	0,9
3.	Рентабельность основных активов	%	5,5
4.	Рентабельность оборотных активов	%	1,06

Рассчитанные показатели рентабельности сравниваем с показателями предыдущего года, с показателями аналогичных строительных организаций или со среднеотраслевыми показателями и делаем соответствующие выводы.

2.6. Планирование безубыточной деятельности строительной организации на основе маржинального анализа.

Определяем постоянные затраты:

- аренда;
- з/п аппарата управления;
- канцелярские расходы;
- МОП (мелкий обслуживающий персонал);
- налоги.

Переменные затраты:

- прямые затраты на материалы;
- прямые затраты на оплату труда;
- плата за электроэнергию;
- почасовая оплата труда рабочих.

Учитывая зависимость между выручкой от реализации продукции, затратами и прибылью, можно определить безубыточный объем выручки, при котором предприятие будет в состоянии покрыть свои постоянные и переменные расходы, не получив прибыли. Снижение объема выручки ниже

критического (безубыточного) приведет к убыточности деятельности, и наоборот, увеличение объема обусловит рост прибыли при сохранении величины других исходных данных, принятых для расчета.

Критический объем реализации продукции определяется по формуле:

$$V_{кр} = \frac{\text{постоянные расходы}}{\text{доля маржинального дохода}}$$

Маржинальный доход представляет собой сумму постоянных издержек и балансовой прибыли.

$$V_{кр} = \frac{53\,702,88 \text{ тыс. сум}}{55\,052,88 \text{ тыс. сум}} = 0,97$$

Для расчета были необходимы следующие показатели:

I) Общие затраты:

Переменные затраты (изменяются в зависимости от выпускаемой продукции)

- затраты на материалы
- затраты за з/п (основных рабочих, т.е. прямые затраты)
- затраты на электроэнергию
- почасовая оплата рабочих

II) Постоянные затраты

- з/п управленческого персонала
- арендная плата
- з/п МОП и ИТР

III) Маржинальный доход = постоянные издержки + балансовая прибыль

Определим общие затраты

$$290\,600 * 0,924 = 268\,514,4 \text{ тыс. сум}$$

Определим переменные издержки

$$268\,514,4 * 0,8 = 214\,811,52 \text{ тыс. сум}$$

Прямые затраты принимаем в размере 80% от общей сметы.

Определяем постоянные затраты. Их принимаем в размере 20% от стоимости.

$$268\,514,4 * 0,2 = 53\,702,88 \text{ тыс. сум}$$

Находим маржинальный доход = $55\,702,88 + 1\,350 = 55\,052,88$ тыс. сум.

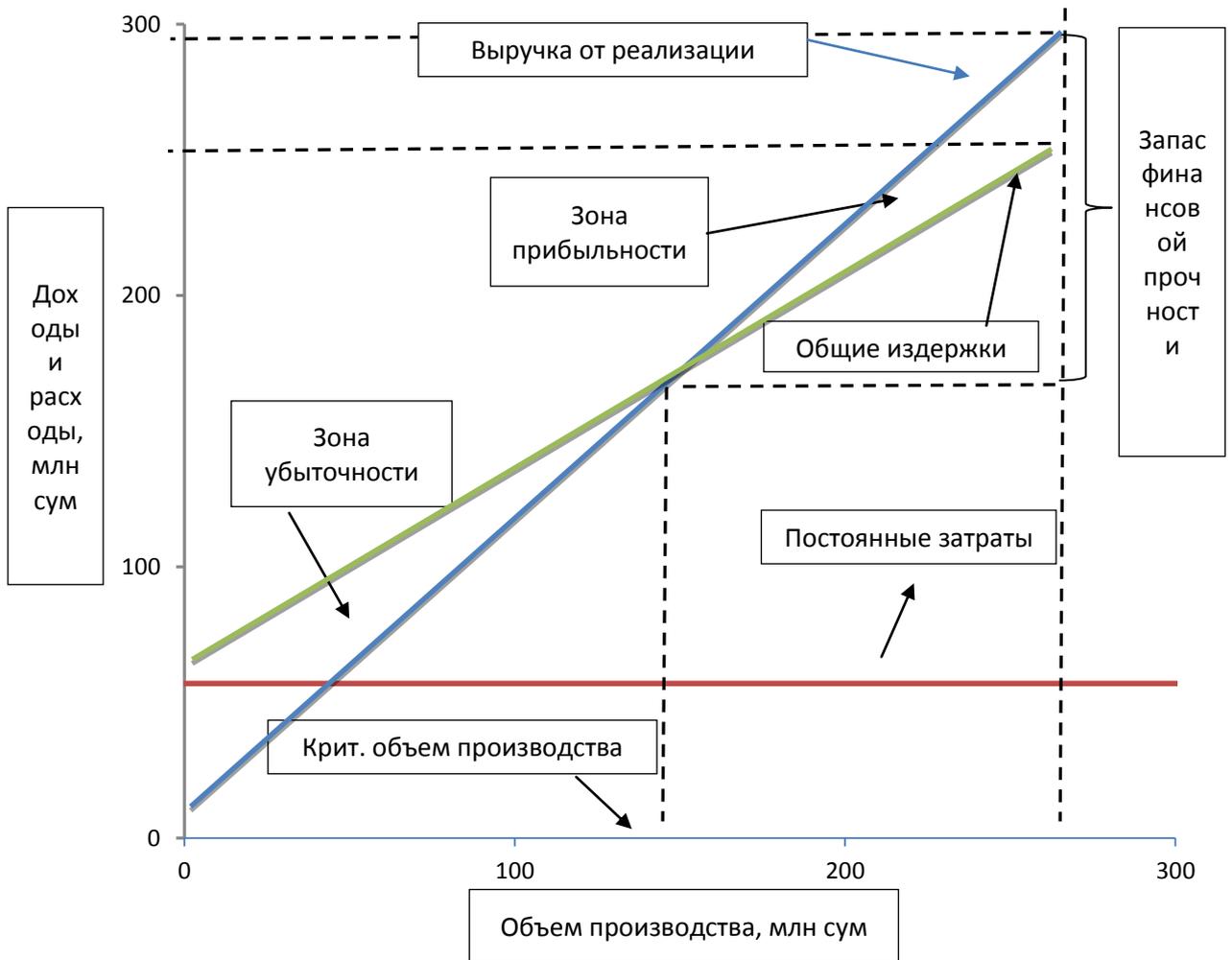


График определения безубыточного объема производства

Заключение

Я провела анализ технико-экономических показателей деятельности строительной организации и использования ресурсного потенциала согласно варианту.

Я определила основные показатели деятельности строительной организации, которые привожу ниже:

1. Объем СМР, выполненный по генподряду 290 600 тыс. сум.;
2. Объем СМР, выполненный собственными силами организации 290 600 тыс. сум.;
3. Себестоимость СМР 268 514.4 тыс. сум.;
4. Среднесписочная численность работников 26;
5. Прибыль от основной деятельности 1 350 тыс. сум.;

Далее я рассчитала показатели использования ресурсного потенциала строительной организации:

1. Фондовооруженность производства ($\Phi_{\text{ПР}}$) 0,085;
2. Фондовооруженность труда ($\Phi_{\text{ТР}}$) 949,65 тыс. сум/чел;
3. Механовооруженность производства ($M_{\text{ПР}}$) 0,035;
4. Механовооруженность труда ($M_{\text{ТР}}$) 398,82 тыс. сум;
5. Показатель фондоотдачи ($\Phi\text{О}$) 11,77;
6. Показатель фондоёмкости ($\Phi\text{Е}$) 0,08;
7. Коэффициент общей оборачиваемости активов ($K_{\text{общ}}^{\text{об}}$) 2,27;
8. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($K_{\text{об.к.}}^{\text{об}}$) 0,23;
9. Продолжительность одного оборота оборотных активов (T) 106 дн.;
10. Коэффициент закрепления оборотных активов ($K_{\text{закреп.}}^{\text{об}}$) 9,4.

Затем я определила потребности в оборотном капитале:

1. Объем задолженности заказчика перед подрядчиком ($Z_{\text{зак}}$) 33 530,77 тыс. сум.;

2. Потребность в оборотном капитале для авансовых платежей ($A_{пл}$) 4 359 тыс. сум.;

3. Объем оборотного капитала на приобретение строительных материалов ($M_{зап}$) 6 013,84 тыс. сум.;

4. Размер оборотного капитала для незавершенного производства ($H_{пр}$) 22 353,85 тыс. сум.;

5. Сумма отсроченных платежей к контрагентам ($Z_{подр}$) 22 165,85 тыс. сум.;

6. Общая сумма потребного оборотного капитала 44 091,61 тыс. сум.

Потом я оценила уровень прибыльности строительной организации и возможности функционирования в условиях рыночных отношений.

Уровень прибыльности составил 1 350 тыс. сум.

Для улучшения хозяйственной деятельности строительной организации нужно уделять особое внимание научно-техническому прогрессу:

- переход к новым технологиям строительства и их широкое освоение;
- внедрение в производство новой техники;
- использование новых и прогрессивных конструкционных материалов;
- необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда конструкторов, инженеров и рабочих;
- широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка и дисциплины, стабильности трудовых коллективов и др.

Одним из важнейших факторов интенсификации и повышения эффективности производства является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущих потребностей в топливе, энергии и материалов, необходимо лучше использовать основные фонды предприятия (совершенствование структуры основных фондов, быстрое освоение вновь вводимых мощностей и др.).

Следующим фактором интенсификации производства, повышение его эффективности является совершенствование структуры экономики (улучшение

топливно-энергетического баланса, проведение инвестиционной политики, которая обеспечит повышение эффективности капитальных вложений и т.д.).

Важное место в эффективности производства занимают организационно-экономические факторы, включая управление. Прежде всего, это развитие и совершенствование рациональных форм организации производства – концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования.

Особое место в интенсификации экономики, снижении удельного расхода ресурсов принадлежит повышению качества продукции.

В конце я спланировала безубыточную деятельность строительной организации на основе маржинального анализа.

1. Критический объем реализации продукции ($V_{кр}$) 0,97 (по формуле);
2. Критический объем производства 140 000 тыс. сум (по графику);

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан. –§ 1. Общие положения о подряде
2. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан. –§ 3. Строительный подряд
3. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан. –§ 4. Подряд на проектные и изыскательные работы
4. Степенова И. С. Экономика строительства: Учебник – М.: Юрайт-Издат, 2004
5. Исаков М. Ю. Экономика капитального строительства – Т.: ТДИУ, 2006 – 219 с.
6. Джабриев А. Н. - Методические указания к выполнению курсовой работы по дисциплине “Экономика строительства”. –Ташкент 2014
7. Сайт –<http://supcourt.uz/ru/article/71/>
8. Сайт http://lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=245286