

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО  
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ  
УЗБЕКИСТАН**

**САМАРКАНДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-  
СТРОИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ**

**Факультет: «Управление строительством»**

**Кафедра: «Экономика и экспертиза недвижимости»**

# **РЕФЕРАТ**

**На тему:  
«ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ  
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ»**

**Выполнил: студент группы 203-  
КМЭваУБ Пулатов Ш.**

**Научный руководитель: старший  
преподаватель Турдибеков Ю.И.**

**Самарканд-2015**

# **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

## **1. Экономическая сущность эффективности производства и ее место в экономике**

Эффективность от латинского слова "effectus" – исполнение, действие. Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру выполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса.

Позднее стали применять понятие эффективности к экономической деятельности, рассматривая эффективность производственного процесса как отношение того, что произведено к тому, что необходимо для производства, в частности, отношение выпуска продукции к затратам ресурсов.

Эффективность экономической деятельности ещё более четко подчеркивает оценочный характер категории "эффективность". Она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат и может меняться с изменением оценок.

Экономическая эффективность - важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности. Эффективность производственной деятельности присуща различному уровню развития производительных сил каждой общественной формации. На всех этапах исторического развития общество всегда интересовало вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат. Следовательно, исходная модель количественной оценки эффективности представляет собой соотношение между экономическими результатами и затратами, ресурсами. Максимизация конечных результатов с единицы затрат и ресурсов или минимизация затрат и ресурсов на единицу конечного результата - такова первичная цель общества, трудового коллектива, отдельной личности (работника). Эта цель, метод ее достижения, пути и резервы повышения

экономической эффективности (их классификация и количественная оценка) являются содержанием экономической науки и экономических дисциплин (отраслевых и функциональных).

Исходные принципы измерения эффективности производства для всех общественных формаций аналогичны. Безусловно, имеются и различия, обусловленные местом, временем и практическим назначением конкретного метода измерения, в конечном итоге - характером экономических отношений, в том числе организацией управления экономикой.

В условиях рыночной экономики и ее становления изменяется трактовка и иерархия критериев эффективности, их содержания и характеристики. Поскольку основой рыночной экономики и предпринимательства является прибыль, доход, то в качестве первичного критерия экономической эффективности выступает максимизация дохода на единицу затрат и ресурсов при высоком качестве продукции, работ и услуг, обеспечения их конкурентоспособности. Сохраняется в новых условиях и общенациональный критерий эффективности: максимизация национального дохода, валового национального продукта на единицу затрат и ресурсов при повышающемся уровне благосостояния жизни народа. Такая иерархия критериев эффективности логична и отражает положение в рыночной экономике, ибо общенациональная эффективность производства зависит от эффективности производственной деятельности первичных ячеек производства (предприятий, объединений, акционерных обществ, совместных предприятий). Чем эффективнее производственная деятельность первичных звеньев, тем выше и эффективность общенациональной экономики в целом, тем больше у общества, государства ресурсов для решения социальных и экономических задач.

Таким образом, эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение

двух величин — результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Повышение эффективности производства может достигаться как за счет экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов), так и путем лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов).

Важнейшим экономическим результатом рыночной деятельности предприятия с учетом долговременной перспективы его развития является получение максимального дохода на вложенный капитал. Соотношение дохода и единовременных затрат становится исходной основой для реального повышения эффективности производства. Однако в соответствии с законами рынка нельзя отождествлять эффективность производства с производительностью труда. Производительность труда означает плодотворность производственной деятельности людей и определяется величиной затрат живого и овеществленного труда, приходящихся на единицу продукции. Отсюда рост производительности труда отражает использование лишь потребляемых ресурсов (текущих затрат), тогда как повышение эффективности производства характеризует использование всех ресурсов, включая текущие и единовременные затраты. Попутно можно отметить, что понятие единовременных затрат, капитальных вложений и вложений в капитал имеют одинаковый экономический смысл, который сводится к необходимости соблюдения общего правила окупаемости этих ресурсов за счет дохода, получаемой в процессе производства.

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые различные формы проявления экономической эффективности. Технические и экономические аспекты эффективности характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования. Социальная эффективность отражает решение конкретных социальных задач (например,

улучшение условий труда, охрану окружающей среды и т.д.). Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства. В условиях рынка каждое предприятие, будучи экономически самостоятельным товаропроизводителем, вправе использовать любые оценки эффективности развития собственного производства в рамках установленных государством налоговых отчислений и социальных ограничений. Особенности функционирования рынка (субъективность интересов различных участников рыночного процесса, неопределенность достижения конечных результатов, подвижность параметров производства и сбыта продукции, множественность критериев оценки и проч.) также отторгают деление эффективности на общую и сравнительную, характерную для отечественной теории и практики, поскольку возможности способа развития производства и выбор наилучшего варианта зависят от рыночной конъюнктуры. Рыночная же стихия весьма сложна, и переход к рынку обуславливает важность разработки единых подходов к измерению затрат и результатов для отбора и реализации подлинно эффективных решений на всех уровнях управления производством, которые превращают расчет экономической эффективности из формальной хозяйственной процедуры в жизненную необходимость.

Классификация затрат и ресурсов в мировой практике универсальная. В ней выделяются следующие основные виды затрат и ресурсов: затраты живого труда (отработанное время, фонд заработной платы), материальные затраты (затраты сырья, материалов, топлива, энергии), производственные фонды (основные производственные фонды, оборотные фонды, фонды обращения), капитальные вложения, инвестиции (затраты на расширенное воспроизводство основных фондов и прирост оборотных фондов), природные ресурсы (земля, запасы полезных ископаемых, леса, воды), информационные ресурсы (знания, результаты научных исследований, изобретения и рационализаторские предложения), время, как экономическая категория (рабочий период, время производства, сроки реализации инвестиций, инноваций, внедрения новой

техники). Все затраты и ресурсы подразделяются на текущие (издержки производства и обращения) и единовременные (капитальные вложения) затраты, потребленные и применяемые ресурсы, единичные и совокупные.

Затраты - это потребленные в течение года производственные ресурсы в виде трудовых и материальных затрат. Производственные ресурсы - это накопленные за ряд лет материальные и финансовые средства, фонды (основные фонды и оборотные средства), а также потенциальные людские ресурсы (трудовые ресурсы) с количественной и качественной характеристиками.

Текущие затраты представляют собой постоянные материальные расходы и трудовые затраты, необходимые для производства продукции и услуг в течение года, единовременные затраты – это авансируемые на ряд лет финансовые и материально-технические средства (инвестиции), необходимые для расширенного воспроизводства производственных фондов, технического совершенствования производства. В отличие от текущих затрат, которые приносят эффект, как правило в течение года, единовременные затраты дают эффект через определенный период времени, как правило, больше года, после ввода в действие производственных мощностей.

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в экономике - решающей сфере человеческой деятельности. Необходимо осуществить крутой поворот к интенсификации производства, переориентировать каждое предприятие, организацию, фирму на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста. Должен быть обеспечен переход к экономике высшей организации и эффективности со всесторонне развитыми производительными силами и производственными отношениями, хорошо отлаженным хозяйственным механизмом. В значительной степени необходимые условия для этого создаются рыночной экономикой.

Важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства, обеспечения высокой его эффективности был и остается научно-технический прогресс. До последнего времени научно-технический прогресс

протекал по сути эволюционно. Преимущество отдавалось совершенствованию действующих технологий, частичной модернизации машин и оборудования. Такие меры давали определенную, но незначительную отдачу.

Недостаточны были стимулы разработки и внедрения мероприятий по новой технике. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений - коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

Важнейшие направления научно-технического прогресса:

⇒ широкое освоение прогрессивных технологий: лазерной, плазменной, технологий с использованием сверхвысоких давлений и импульсных нагрузок и др.;

⇒ автоматизация производства - быстрое развитие робототехники, роторных и роторно-конвейерных линий, гибких автоматизированных производств, что обеспечивает высокую производительность труда;

⇒ создание и использование новых видов металлопродукции, пластических масс, композитов, металлических порошков, керамики и других прогрессивных конструкционных материалов.

Помимо того, необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда ученых, конструкторов, инженеров, рабочих. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создадут предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечивать внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка и дисциплины, стабильности трудовых коллективов.

Одним из важных факторов интенсификации и повышения эффективности производства является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущих потребностей в топливе, энергии, сырье и материалах. В решении всех этих вопросов важная роль принадлежит промышленности. Предстоит создать и оснастить народное хозяйство машинами, оборудованием, обеспечивающим высокую эффективность использования конструкционных и других материалов, сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, создание и применение высокоэффективных малоотходных и безотходных технологических процессов.

Сегодня в расчете на единицу национального дохода мы расходует топлива, электроэнергии, металла существенно больше, чем развитые страны. Это приводит к дефициту ресурсов при больших объемах производства, что вынуждает выделять все новые средства для наращивания сырьевой и топливно-энергетической базы. Поэтому так необходима коренная модернизация отечественного машиностроения - решающее условие ускорения научно-технического прогресса, реконструкции всего народного хозяйства. При этом достижение долговременных стратегических целей должно сочетаться с максимальным удовлетворением насущных потребностей народа.

Повышение эффективности общественного производства в значительной степени зависит от лучшего использования основных фондов. Необходимо интенсивнее использовать созданный производственный потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудования, существенно повышать сменность его работы и на этой основе увеличивать съём продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади.

Один из факторов интенсификации производства, повышения его эффективности - совершенствование структуры экономики. Более высокими темпами необходимо развивать отрасли, обеспечивающие научно-технический прогресс и успешное решение социальных задач, добиваться улучшения

пропорций между производством средств производства и предметов потребления, отраслями агропромышленного комплекса.

Инвестиционная политика призвана обеспечивать повышение эффективности капитальных вложений. Предстоит осуществить перераспределение средств в пользу отраслей, обеспечивающих социальные потребности, ускорение научно-технического прогресса. Все большая доля средств должна направляться на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий в противовес новому строительству.

Ускоренное развитие должно получить машиностроение - основа научно-технического прогресса во всех отраслях народного хозяйства. При этом приоритеты отдаются станкостроению, электротехнической промышленности, микроэлектронике, вычислительной технике, приборостроению, индустрии информатики - катализаторам ускорения НТП.

Улучшение структуры топливно-энергетического баланса будет происходить в направлении развития атомной энергетики при максимальном обеспечении ее безопасности, широкого использования возобновляемых источников энергии, последовательного проведения во всех отраслях народного хозяйства активной и целенаправленной работы по экономии топливно-энергетических ресурсов.

В ряду мер по структурной перестройке общественного производства - обеспечение ускоренного роста производства товаров народного потребления и всей сферы услуг, развитие малого предпринимательства, конверсия военного производства на предприятиях оборонного комплекса; техническое перевооружение и повышение эффективности работы транспорта, систем электро-, нефте- и газоснабжения, связи и информационного обеспечения всех отраслей производственной инфраструктуры.

Важное место в повышении эффективности производства занимают организационно-экономические факторы, включая управление. Особо возрастает их роль с ростом масштабов общественного производства и усложнением хозяйственных связей. Прежде всего, это развитие и

совершенствование рациональных форм организации производства - концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования.

Требует дальнейшего развития и совершенствования производственная социальная инфраструктура, оказывающая существенное влияние на уровень эффективности производства. В управлении - это совершенствование самих форм и методов управления, планирования, экономического стимулирования - всего хозяйственного механизма. В планировании - сбалансированность и реальность планов, оптимально построенная система плановых показателей, не сдерживающая первичные звенья народного хозяйства (предприятия, объединения, организации), а дающая им широкий простор для деятельности. В этой же группе факторов - широкое применение многообразных рычагов хозяйственного расчета и материального поощрения, материальной ответственности и других хозяйственных экономических стимулов.

Большую роль в решении задач эффективного хозяйствования, создания и внедрения ресурсосберегающих техники и технологии призвана играть наука. Ей предстоит активизировать фундаментальные и прикладные исследования по актуальным проблемам ускорения научно-технического прогресса в целях снижения трудоемкости, материалоемкости и энергоемкости производства, усиления режима экономии и повышения качества продукции.

Особое место в интенсификации экономики, снижении удельного расхода ресурсов принадлежит повышению качества продукции. Результаты проводимой в народном хозяйстве работы по повышению технического уровня, качества продукции и выполняемых работ не отвечают современным требованиям. Эта задача должна стать всенародной, предметом постоянного внимания и контроля, главным фактором в оценке деятельности каждого трудового коллектива.

Существенно расширяются возможности действия всех факторов повышения эффективности производства в условиях формирования рыночных отношений. Осуществляются структурная перестройка народного хозяйства, переориентация его на потребителя; модернизация важнейших отраслей

народного хозяйства - промышленности, строительства, транспорта и связи на основе высоких технологий, преодоление отставания от мирового научно-технического уровня; продуманная конверсия военного производства: переход к смешанной экономике, в которой создаются на равных правах различные формы собственности - государственная и частная, акционерная и кооперативная, свободное развитие всех коллективных и частных форм хозяйствования; финансовое оздоровление экономики; органичное включение страны в мирохозяйственные связи.

В результате всего этого сформируется регулируемое, цивилизованное рыночное хозяйство, которое явится действенным средством, стимулирующим рост производительности труда, повышение эффективности всего общественного производства, приумножение общественного богатства в интересах повышения благосостояния народа.

Важное значение в системе управления производством занимает умение наиболее объективно определять эффективность производства предприятия. Длительное время в среде экономистов велась дискуссия о том, с помощью какого показателя (показателей) можно наиболее объективно определять эффективность производства.

В следующем разделе рассматривается система показателей эффективности производства, которая способна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели.

## **2. Методика определения эффективности строительного предприятия**

Для оценки и анализа экономической эффективности строительного производства применяются дифференцированные и обобщающие показатели эффективности. Эффективность использования какого-либо одного вида затрат и ресурсов выражается в системе дифференцированных показателей эффективности:

- *объемные показатели*, являющиеся исходными, включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции и услуг: объем выпуска продукции в натуральном выражении, товарную продукцию;

- в качестве *конечных показателей* эффекта чаще всего выступает объем продаж продукции, измеренный в натуральном выражении и в виде дохода (выручки) от реализации продукции, и чистый доход предприятия;

- *социальные результаты* отражаются в таких показателях, как повышение уровня жизни (рост оплаты труда, уровень медицинского обслуживания, обеспеченность жильем), свободное время и эффективность его использования, условия труда (сокращение травматизма, текучесть кадров), состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку.

Классификация затрат и ресурсов в мировой практике универсальна, в ней выделяют следующие основные виды затрат и ресурсов:

- затраты живого труда (отработанное время, фонд оплаты труда, численность промышленно-производственного персонала);

- материальные затраты (затраты сырья, материалов, топлива и энергии);

- производственные фонды или капитал по экономическому определению (основной и оборотный капитал) или активы предприятия по финансовому определению;

- природные ресурсы (земля, запасы полезных ископаемых);

- информационные ресурсы (научные знания, результаты научных исследований, изобретений и рационализаторские предложения).

При оценке экономической эффективности "производства немаловажное значение имеет фактор времени. С этих позиций все затраты и ресурсы подразделяются на:

- текущие затраты (издержки производства и обращения);

- единовременные затраты (инвестиции, капитальные вложения).

Текущие затраты производятся постоянно в течение года, характеризуют издержки производства и реализации продукции и включают расходы на сырье, материалы, топливо, энергию, на заработную плату, амортизацию основных средств, т.е. представляют собой величину затрат живого труда и потребляемых в течение года средств производства.

Единовременные затраты - это авансируемые на ряд лет финансовые и материально-технические средства (инвестиции), необходимые для расширенного воспроизводства основных средств, технического совершенствования производства. В отличие от текущих затрат, которые приносят эффект, как правило, в течение года, единовременные затраты дают эффект через определенный период времени, зачастую, больше года, после ввода производственных мощностей и объектов, освоения новой продукции, внедрения научно-исследовательских разработок.

Таким образом, различные результаты деятельности предприятия можно сопоставить с различными затратами и тем самым выявить эффективность производства.

Здесь хотелось бы еще отметить, что, говоря об экономической эффективности производства ее более широко трактуют как социально-экономическую эффективность. Это объясняется тем, что кроме экономических результатов, которые были рассмотрены выше как объемные и конечные, существуют еще результаты социальные. Исходя из этого, эффективность понимается как социально-экономическая категория.

Эффективность производства определяется, во-первых, для оценки уровня использования отдельных видов затрат и ресурсов, экономической результативности производства в целом; во-вторых, для обоснования и отбора наиболее экономичного, оптимального из альтернативных вариантов решения какой-либо производственно-хозяйственной задачи. В зависимости от этих задач различают *общую (абсолютную)* и *сравнительную* эффективность.

*Общая эффективность* исчисляется за определенный промежуток времени по предприятию и характеризует общую величину экономического

эффекта в сопоставлении с размером затрат в отдельности и совокупности. *Сравнительная эффективность* рассчитывается на основе сопоставления технико-экономических показателей по двум и более вариантам решения какой-либо хозяйственной задачи и применяется для выбора наилучшего варианта, выявления его социально-экономических преимуществ по сравнению с другими альтернативными вариантами.

Для расчета общей эффективности используются *дифференцированные и обобщающие показатели*. Первые характеризуют эффективность использования отдельных видов затрат и ресурсов в отдельности. В таблице 1 представлены основные дифференцированные показатели эффективности производства, из которой видно, что они рассчитываются как отношение выпуска продукции к отдельным видам затрат или ресурсов. Чем ниже материалоемкость, трудоемкость, фондоемкость и т. д. и выше материалоемкость, производительность труда, фондоотдача и т. д., тем выше эффективность использования ресурсов и результативность производства.

Таблица 1 - Дифференцированные показатели эффективности производства

| Наименование показателя    | Формула для расчета                                       |
|----------------------------|---|
| Материалоемкость продукции | Материальные затраты / Выпуск продукции                   |
| Материалоотдача            | Выпуск продукции / Материальные затраты                   |
| Трудоемкость продукции     | Время на выпуск продукции / Выпуск продукции              |
| Производительность труда   | Выпуск продукции / Время на выпуск продукции              |
| Фондоемкость продукции     | Основные средства + оборотные средства / Выпуск продукции |
| Фондоотдача                | Выпуск продукции / Основные средства + оборотные средства |
| Энергоемкость продукции    | Затраты энергии / Выпуск продукции                        |
| Энергоотдача               | Выпуск продукции / Затраты энергии                        |
| Наукоемкость продукции     | Затраты на научные исследования / Выпуск продукции        |
| Наукоотдача                | Выпуск продукции / Затраты на научные исследования        |

Для оценки эффективности строительного производства в целом применяются обобщающие показатели. В качестве конечного результата чаще

всего выступает прибыль чистый доход. Отсюда, к традиционным обобщающим показателям относятся такие, как *рентабельность продукции и рентабельность производства (капитала)*. Кроме названных показателей в рыночной экономике для оценки эффективности производства используются показатели, пришедшие из зарубежной практики.

В зависимости от целей анализа их можно сгруппировать в следующие группы:

- 1) показатели ликвидности;
- 2) показатели финансовой устойчивости;
- 3) показатели деловой активности;
- 4) показатели доходности.

Показатели ликвидности характеризуют платежеспособность предприятия, его возможность выполнять свои краткосрочные обязательства, управлять своими оборотными средствами. При анализе показателей ликвидности, представленных в таблице 2, необходимо иметь в виду, что предприятие считается платежеспособным, если сумма текущих активов (запасов, денежных средств, дебиторской задолженности и др.) больше или равна его внешней задолженности.

Таблица 2 - Показатели ликвидности

| Наименование показателя            | Формула для расчета   |
|------------------------------------|---|
| Коэффициент текущей ликвидности    | Текущие активы / Краткосрочные обязательства  |
| Коэффициент быстрой ликвидности    | Ликвидные активы / Краткосрочные обязательства                                      |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения / Краткосрочные обязательства |

В мировой практике используются следующие теоретически оправданные значения показателей ликвидности: необходимое значение коэффициента текущей ликвидности, показывающего, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Должно быть не менее 1. Оптимальное значение должно находиться в пределах 2,0 - 2,5. Оптимальной считается величина коэффициента быстрой ликвидности на уровне 0,7 - 0,8. Теоретически достаточное значение, принятое

в мировой практике для коэффициента абсолютной ликвидности, равняется 0,20 -0,25.

Исключительно велика роль анализа финансового положения предприятия, которое представляет собой отражение финансовой устойчивости.

С помощью показателей финансовой устойчивости, приведенных в таблице 3, определяют степень риска, который может быть связан со способом формирования структуры заемных и собственных средств, используемых для финансирования активов фирмы. В таблице показатели сгруппированы таким образом, что они характеризуют соотношение собственных и заемных средств; состояние оборотных средств и состояние фиксированных активов, т. е. основных средств и нематериальных активов.

Таблица 3 - Показатели финансовой устойчивости предприятия

| Наименование показателя   | Формула для расчета                                  |
|---|--|
| Характеризующее соотношение собственных и заемных средств                     |  |
| Коэффициент автономии   | Собственный капитал / Активы                         |
| Коэффициент финансовой зависимости  | Обязательства / Активы                               |
| Коэффициент заемных средств   | Обязательства / Собственный капитал                  |
| Характеризующее состояние оборотных средств                                   |  |
| Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами | Собственные оборотные средства / Текущие активы      |
| Коэффициент маневренности собственного капитала                               | Собственные оборотные средства / Собственный капитал |

Деловая активность предприятия, а также оценка использования ресурсов могут быть определены с помощью целого ряда показателей, представленных в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели деловой активности предприятия

| Наименование показателя                           | Формула для расчета   |
|---|---|
| Коэффициент оборачиваемости активов               | Доход от реализации продукции / Среднегодовая стоимость активов               |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | Доход от реализации продукции / Среднегодовая стоимость собственного капитала |
| Коэффициент оборачиваемости текущих активов       | Доход от реализации продукции / Среднегодовая стоимость текущих активов       |

Финансовое состояние предприятий, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов предприятия.

В таблице 5 рассмотрены формулы расчета финансовой устойчивости

Таблица 5 - Расчет финансовой устойчивости предприятия

|   |   | Рекомендуемое значение                         |
|---|---|--|
| 1. Коэффициент независимости (концентрации собственного капитала)       | Собственный капитал/Валюта баланса  | 0,5-0,6  |
| 2. Коэффициент зависимости  | Привлеченный капитал/Валюта баланса                                       | 0,4-0,5  |
| 3. Коэффициент финансирования   | Собственный капитал/Привлеченный капитал                                  | >1   |
| 4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств                | Заемный капитал/Собственный капитал                                       | <1   |
| 5. Коэффициент покрытия инвестиций(коэффициент финансовой устойчивости) | Собственный капитал+долгосрочные обязательства/валюта баланса             | Нормальное $\approx 0,9$ , критическое $-0,75$ |
| 6. Коэффициент инвестирования   | Собственный капитал/Балансовая стоимость основных средств                 |  |
| 7. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств                | Долгосрочные обязательства/Собственный капитал+Долгосрочные обязательства |  |
| 11. Коэффициент текущей задолженности                                   | Текущие обязательства/привлеченный капитал                                |  |
| 12. Коэффициент кредиторской задолженности                              | Кредиторская задолженность + Прочие пассивы/Привлеченный капитал          |  |

Таким образом, финансовая устойчивость выражается целым рядом коэффициентов, разносторонне оценивающих структуру баланса: соотношения заемных и собственных средств, доля собственных оборотных средств, доля собственных средств в капитале, доля имущества, составляющая производственный потенциал предприятия, в общей стоимости активов и так далее. Цель такого набора показателей оценка степени

независимости предприятия от случайностей, связанных не только с условиями рынка, но и обычными срывами договоров, неплатежами.

### **3. Пути повышения эффективности функционирования строительных организаций**

В условиях рыночной экономики необходимо неуклонное расширение объёма производства, что влечёт за собой наращивание производственного потенциала на новой технической основе. Особое внимание уделяется на рост и совершенствование активной части производственных фондов. При этом перед руководителями ТОО «ПГС» стоит задача повышения технического уровня и качества выпускаемой строительной продукции, значительно поднять экономичность и производительность техники, её надёжность и долговечность.

Основные фонды строительства используются с одной стороны, для создания строительной продукции, с другой,- для удовлетворения социальных нужд населения. Отсюда вытекает их деление на производственные и непроизводственные.

К основным производственным фондам строительных организаций относятся следующие группы средств труда: производственные здания и сооружения; силовые машины и оборудование; рабочие машины и оборудование; транспортные средства

Одним из важнейших условий обеспечения рациональной фондооснащённости строительства является улучшение использования действующих основных фондов. От уровня эффективности использования ОПФ зависят темпы роста производительности труда, объём производства, качество строительной продукции и др. показатели

Все показатели использования основных производственных фондов могут быть объединены в три группы:

1) показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень использования их по времени;

2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);

3) показатели интегрального использования основных производственных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных.

К первой группе показателей относятся: коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования, коэффициент сменного режима времени работы оборудования.

В большинстве случаев частные (натуральные) показатели, к которым относятся показатели экстенсивного и интенсивного использования оборудования, не могут быть применены, так как они показывают лишь степень использования отдельных элементов основных фондов, поэтому для определения использования всей массы основных фондов на предприятиях, в отраслях народного хозяйства применяются обобщающие показатели (показатели интегрального использования основных производственных фондов).

Наиболее важный из них – фондоотдача основных фондов отражает объём строительной продукции, например, с 1000 тг. Основных производственных фондов строительных организаций

Фондоотдача показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные фонды, то есть эффективность этого вложения средств.

Следующий обобщающий показатель – фондоемкость. Эта величина, обратная фондоотдаче. Она рассчитывается как отношение потребности в основных производственных фондах для обеспечения выполнения единицы объёма работ.

Показатель фондоёмкости характеризует уровень денежных средств, вложенных в основные фонды для производства продукции заданной величины.

Для более эффективного использования основных средств предприятие может принять следующие мероприятия:

- Ввод в действие не установленного оборудования, замена и модернизация его;
- Сокращение целодневных и внутрисменных простоев. Устранение данного недостатка может быть достигнуто путем введения прогрессивных организационных и технологических мероприятий.
- Повышение коэффициента сменности, которое может быть достигнуто применением оптимального графика работы предприятия, включающий эффективный план проведения ремонтных и наладочных работ.
- Более интенсивное использование оборудования.
- Внедрение мероприятий НТП.
- Повышение квалификации рабочего персонала, которое обеспечивает более эффективное и бережное обращение с оборудованием.
- Экономическое стимулирование основных и вспомогательных рабочих, предусматривающее зависимость зарплаты от выпуска и качества производимой продукции. Формирование фондов стимулирования и поощрения рабочих, достигнувших высоких показателей работы.

Проведение социальных работ, предусматривающих повышение квалификации рабочих, улучшение условий труда и отдыха, оздоровительные мероприятия и др. мероприятия, положительно влияют на физическое и духовное состояния рабочего.

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы предприятия и укрепление его финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных средств. Проблема

улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений. Интересы предприятий требуют полной ответственности за результаты своей производственно-финансовой деятельности. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств — организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Оборотные средства строительных организаций представляют собой совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Денежные средства строительных организаций, вложенные в запасы сырья, основные вспомогательные материалы, топливо запасные части, тару, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, в незавершенное производство, полуфабрикаты собственного изготовления, а так же расходы будущего периода, образуют оборотные производственные фонды и обслуживают процесс производства.

Средства строительных организаций в виде готовой строительной продукции, предназначенной для реализации, денежные средства, находящиеся на счетах в банке, в пути, в расчетах, в кассе образуют фонды обращения и обслуживают процесс обращения.

Основное назначение оборотных средств строительных организаций состоит в обеспечении финансовыми ресурсами непрерывности процесса производства и обращения общественного продукта.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств, которая в свою очередь характеризуется коэффициентом оборачиваемости. Он показывает, сколько раз обернулись оборотные средства

за определенный период (год, квартал, месяц).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств определяется отношением объема выполненных и оплаченных строительно-монтажных работ по сметной стоимости к сумме среднего остатка оборотных средств.

Система формирования оборотных средств оказывает влияние на скорость их оборота и эффективность использования.

Избыток оборотных средств означает, что часть капитала предприятия бездействует и не приносит дохода. Вместе с тем недостаток оборотного капитала будет тормозить ход производственного процесса, замедляя скорость хозяйственного оборота средств предприятия.

Источники формирования оборотных средств могут быть: собственные, заемные, дополнительно привлеченные.

Состав и структура источников формирования оборотных средств приведены в таблице 17.

Таблица 6 - Источники оборотных средств

| Собственные                          | Заемные                         | Дополнительно привлеченные                           |
|--------------------------------------|---------------------------------|--|
| Уставный капитал                     | Долгосрочные кредиты            | Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам |
| Добавочный капитал                   | банков                          |  |
| Резервный капитал                    | Долгосрочные займы              | по оплате труда                                      |
| Фонд накопления                      | Краткосрочные кредиты           | по страхованию                                       |
| Фонд социальной сферы                | банков                          | бюджету  |
| Целевые финансирования и поступления | Краткосрочные займы             | прочим кредиторам                                    |
| Нераспределенная прибыль             | Коммерческие кредиты            | Фонд потребления                                     |
|                                      | Инвестиционный налоговый кредит | Резервы предстоящих расходов и платежей              |
|                                      | Инвестиционный взнос работников | Резервы по сомнительным                              |

Как правило, минимальная потребность предприятия в оборотных средствах покрывается за счет собственных источников: прибыли, уставного капитала, резервного капитала и др. Однако в силу ряда объективных причин

(инфляция, рост объемов производства, задержки в оплате счетов клиентов и др.) у предприятия возникают временные дополнительные потребности в оборотных средствах. В этих случаях финансовое обеспечение хозяйственной деятельности сопровождается привлечением заемных источников - банковских и коммерческих кредитов, займов, инвестиционного налогового кредита и др.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять. К внешним факторам можно отнести такие, как общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых предприятие может манипулировать внутренними факторами рационального движения оборотных средств.

На современном этапе развития экономики к основным внешним факторам, влияющим на состояние и использование оборотных средств, можно отнести такие, как кризис неплатежей, высокий уровень налогов, высокие ставки банковского кредита.

Кризис сбыта произведенной продукции, и неплатежи приводят к замедлению оборота оборотных средств. Следовательно, необходимо производить ту продукцию, которую можно достаточно быстро и выгодно продать, прекращая или значительно сокращая выпуск продукции, не пользующейся текущим спросом. В этом случае кроме ускорения оборачиваемости предотвращается рост дебиторской задолженности в активах предприятия.

При существующих темпах инфляции полученную предприятием прибыль целесообразно направлять, прежде всего, на пополнение оборотных средств. Темпы инфляционного обесценения оборотных средств приводят к занижению себестоимости и перетоку их в прибыль, где происходит распыление

оборотных средств на налоги и непроизводственные расходы.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств кроются непосредственно в самом предприятии. В сфере производства это относится, прежде всего, к производственным запасам. Являясь одной из составных частей оборотных средств, они играют важную роль в обеспечении непрерывности процесса производства. В то же время производственные запасы представляют ту часть средств производства, которая временно не участвует в производственном процессе.

Производственные запасы на предприятии делятся на текущие, страховые (гарантийные), технологические (подготовительные), сезонные и транспортные. Они могут быть показаны в натуральном и денежном выражении, а также в днях запаса.

Рациональная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию, ликвидации сверхнормативных запасов материалов, совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта. Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства. Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономии по всем статьям оборотных средств.

Пребывание оборотных средств в сфере обращения не способствует созданию нового продукта. Излишнее отвлечение их в сферу обращения — отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в эту сферу являются, рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное

оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и, таким образом, увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Ускорение оборачиваемости обуславливает не только экономичность использования самих оборотных средств, но и эффективность всей деятельности предприятий. При ускорении оборачиваемости оборотных средств улучшается финансовое положение предприятий, своевременно выполняются платежные обязательства перед поставщиками, в нужном количестве и ассортименте приобретаются материальные ресурсы.

Поэтому для успешного решения задач по эффективному использованию оборотных средств необходимо периодически определять показатели оборачиваемости, анализировать их, выявлять отклонения фактических показателей от запланированных или от показателей прошлых периодов; проверять состояние материальных запасов, принимать меры к быстрой реализации излишних и ненужных: контролировать запасы готовой продукции, принимать меры к улучшению ассортимента и условий для ускорения реализации продукции

Экономическая эффективность использования предприятием собственных оборотных средств также зависит от объема реализованной продукции на 1 тг оборотных средств. В хозяйственной деятельности одним из направлений повышения эффективности производства является улучшение использования оборотных средств, т.е. увеличение объема реализованной продукции при неизменной стоимости оборотных средств либо сокращение величины оборотных средств при неизменном объеме реализованной продукции.

Снижение длительности производственного цикла имеет важное значение для ускорения оборота средств в незавершенном производстве и достигается путем повышения уровня интенсификации производственных процессов, уменьшения номенклатуры изготавливаемой продукции, сокращения сроков освоения вновь вводимых производственных мощностей и улучшения использования основного капитала, снижения трудоемкости выпускаемой продукции, совершенствования организации производства и т.д.

Нормирование оборотных средств предусматривает установление для каждой строительной организации минимального планового размера оборотных средств, что необходимо для нормальной работы.

Норма - установленная мера оборотных средств, величина, выраженная в днях, процентах и других измерителях (норма оборотных средств - в днях, норма запасов - в тенге и т.п.).

Норматив - величина регламентированной суммы денежных средств, необходимой предприятию на тот или иной плановый период для образования переходящих минимальных запасов по элементам оборотных средств.

От качества нормирования оборотных средств зависит правильное использование финансовых ресурсов строительных организаций. Поэтому в условиях рыночной экономики одной из важных задач является учёт либерализации цен на строительную продукцию и изучение рынка на спрос и предложение

Проблема эффективного хозяйствования предприятий включает лучшее использование их фондов, и в первую очередь - оборотных средств. Наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики.

Основным элементом производительных сил общества являются люди, обладающие производственным опытом. Поэтому успешное функционирование строительных предприятий республики определяется наличием высококвалифицированных кадров рабочих и специалистов.

Определение потребности в кадрах, их учет осуществляется по категориям: руководители, рабочие, специалисты, служащие, младший персонал и т. д.;

по участникам производства и зозйства: занятые на строительномонтажных работах и в подсобных производствах.

В настоящее время в Республике Казахстан государство в законодательном порядке установило минимальный размер заработной платы как основу формирования заработной платы различных групп и категорий работников по отраслям, регионам, предприятиям, организациям. Одновременно в соответствии с требованиями Закона Республики Казахстан «О труде» применительно ко всем предприятиям и организациям, независимо от их организационно-правовых форм, введена обязательная тарификация рабочих и служащих в соответствии с действующими выпусками Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих и Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих. Перечисленными выше двумя требованиями исчерпывается круг ограничений, установленных для хозяйствующих субъектов реального сектора экономики республики в области организации оплаты труда работников.

Выбор системы оплаты труда целиком и полностью является прерогативой работодателя. Администрация предприятия, исходя из задач по производству продукции, ее качеству и срокам поставки, возможности влияния работников на реализацию имеющихся резервов производства с учетом их половозрастных, профессионально-квалификационных и других особенностей, разрабатывает конкретные системы оплаты труда и доводит их до сведения работников и прилагает к коллективному договору.

С целью выявления позитивных и негативных аспектов в области организации оплаты труда на предприятиях были изучены системы оплаты труда предприятий и организаций различных форм собственности. В результате проведенных исследований и анализа можно сформулировать определенные выводы. К числу позитивных моментов организации заработной платы следует отнести следующие аспекты.

Во-первых, во всех обследованных предприятиях в качестве базовой основы применяется тарифная система в различных модификациях, что свидетельствует не только о их соответствии действующему законодательству, но и о систематизации тарифной части заработной платы.

Во-вторых, тарифные системы органично дополняются положениями о порядке установления и выплаты премий за основные и дополнительные результаты хозяйственной деятельности, доплат и надбавок к заработной плате компенсационного и стимулирующего характера, различного вида других вознаграждений. Такой подход обеспечивает серьезную материальную заинтересованность в высокопрофессиональном и инициативном труде, повышении трудовой активности работников.

В-третьих, практически во всех обследованных хозяйствующих субъектах сохранены действующие ранее выплаты по районным коэффициентам к заработной плате, коэффициентам за пустынную, безводность и высокогорность местности, несмотря на то, что подобные компенсирующие региональные различия в стоимости жизни населения не предусмотрены действующим законодательством Республики Казахстан в качестве обязательной меры.

В-четвертых, на отдельных предприятиях серьезное внимание уделяется вопросам социальных гарантий и компенсаций работникам.

Вместе с тем, несмотря на отмеченные позитивные моменты, системы организации оплаты труда на предприятиях еще далеки от совершенства. Проведенное исследование дало возможность выявить и ряд серьезных негативных моментов и тенденций, складывающихся на предприятиях. К числу

главных недостатков следует отнести то обстоятельство, что удельный вес оплаты по тарифным ставкам и должностным окладам (относительно постоянной части заработной платы) в средней заработной платы все еще не достигает оптимального уровня - 75 — 80%. Во многом такое положение складывается из-за установления чрезмерных размеров различного рода премиальных выплат. На отдельных предприятиях премиальные выплаты, по сути, превращены в элемент подтягивания заработной платы до определенного уровня. Тем самым подрывается как воспроизводственная функция основной (тарифной) части заработной платы, так и стимулирующая - дополнительной (относительно переменной части) оплаты.

Как показывает практика, подавляющее большинство хозяйствующих субъектов основываются при этом на минимальной заработной плате, установленной законодательством, забывая, что данная величина отражает лишь возможности государственного бюджета. Следует обратить внимание еще на одно обстоятельство. Выше в качестве позитивного аспекта отмечалось, что предприятия сохранили действовавшие ранее выплаты по территориальному регулированию заработной платы. Между тем, необходимо отметить, что подобная система основывается на устаревших и не отвечающих современным условиям подходах к расчету региональных коэффициентов. Требование объективности выдвигает необходимость их установления на более цивилизованных принципах. Например, к их числу могут быть отнесены расчеты оптимальной величины прожиточного минимума по регионам на основе региональной потребительской корзины, учитывающей природно-климатические условия соответствующего региона. Возможен и второй вариант решения данной проблемы: расчет и утверждение региональной (в масштабах области) минимальной заработной платы, размер которой должен быть обязательным для всех предприятий и организаций, расположенных в данном административно-территориальном образовании.

До перехода к рынку система оплаты труда, базировавшаяся на государственных вилках систем оплаты и часовых тарифных ставок, была

полностью открытой - все знали друг о друге всё. Начало 90-х годов внесло в данную систему свои коррективы: оплата труда стала тайной за семью печатями. Причем тайной относительной - в тех организациях, где велись исследования, секретность оплаты хоть и считалась официальной, реально была относительной. Вилки окладов были известны большинству работников фирмы, хотя все делали вид, что ничего не знают.

Однако, следует отметить как неоспоримый факт, что открытая система оплаты:

- способствует созданию атмосферы доверия внутри компании;
- укрепляет идею, что работники фирмы являются партнерами в процессе производства;
- заставляет всех сверху донизу приложить усилия и понять внедряемую систему оплаты и связанные с ней решения;
- заставляет менеджеров принимать решения более объективно, ибо в противном случае они будут призваны к ответу теми или иными средствами.

Итак, ниже изложены проблемы внедрения систем оплаты и пути их решения.

1. Руководство само не до конца понимает стратегию системы оплаты труда

Во многих компаниях система оплаты воспринимается механически, как процедура похода в кассу за авансом или зарплатой, и предполагается, что работники де-факто знают о принципах системы оплаты. Единственный способ решения данной проблемы - это внутрифирменное обучение руководителей внедряемым (или внедренным) принципам оплаты труда с последующей передачей этой информации через них своим подчиненным.

2. Руководство не знает, что говорить подчиненным по вопросам оплаты труда

Наиболее очевидное (хотя и дискуссионное) решение - сообщить работникам, как происходит ранжирование работ/должностей и на основе каких принципов устанавливаются вилки окладов-часовых тарифных ставок. В

этом случае работник получает информацию о своих перспективах и своем стоимостном статусе по сравнению с другими работниками.

3. Руководство не знает, как говорить с подчиненными по вопросам оплаты труда

Перед началом данной акции часть обсуждаемых вопросов должна быть изложена на бумаге и роздана участникам обсуждения. Настоятельно рекомендуется также свободный обмен мнениями и предложениями по данному вопросу.

4. Руководство боится, что сотрудники начнут сравнивать вилки должностных окладов и за этим последуют жалобы

Они их все равно будут обсуждать: на работе или дома на кухне. Только в случае секретности больше вероятность зависти, обвинений в субъективизме.

5. В бюджете фирмы не предусмотрены затраты на обучение менеджеров основам системы оплаты труда

Тут необходимо простое решение, являющееся отражением известной формулы: "Чтобы управлять, надо знать и предвидеть". Знания касаются не только просто принципов системы оплаты труда, необходимо обучить менеджеров принципам проведения оценки и аттестации и связанных с этим пересмотром окладов и часовых тарифных ставок.

6. Менеджеры боятся, что конкуренты переманят их лучших работников  
Перетягивание работников идет в основном на верхнем и средне-верхнем уровне управления (уникальные специалисты). Если вы донесете до своих сотрудников, что при установлении вилок оплаты вы учитывали вилки конкурентов, это внесет ясность в ваши отношения. Кроме того, люди высокой квалификации и должностного уровня редко покидают свои рабочие места только по причине уровня оплаты.

7. Система оплаты труда не универсальна для всей организации

Действительно, имеют место случаи, когда применяются различные системы оплаты для руководителей и исполнителей. И в этом нет ничего страшного. Здесь рекомендуется разбить организацию на группы и проводить

информационное обеспечение по вопросам оплаты отдельно. В конце концов, люди больше всего интересуются, как установлены именно их принципы оплаты.

8. На практике после внедрения системы возникает много исключений из правил

Это касается в основном работников, которые много проработали в организации, или более агрессивных в своих требованиях сотрудников, а также работников, имеющих имидж "звезд организации". Есть простой совет: поменьше исключений. Лучше пожертвовать одним сотрудником, но сохранить систему оплаты и мораль в коллективе.



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти И. Каримовнинг 2005 йил 11 апрелдаги «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги Фармони // Халқ сўзи, 12 апрел 2005 й.
2. Объектларни марказлаштирилган манбалар ҳисобига қуришда ягона буюртмачи хизмати тўғрисида НАМУНАВИЙ НИЗОМ. Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 12 сентябрдаги 395-сон қарорига 6 –илова
3. «Фойдаланилмаётган асосий воситаларни, қурилиши тугалланмаган объектларни консервация қилиш тартиби тўғрисида НИЗОМ». Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 16 сентябрдаги 401-сон қарорига илова
4. «Капитал қурилишда иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштиришнинг асосий йўналишлари тўғрисида» Ўзбекистон республикаси Президентининг фармони 06.05.2003 й., № Пф-3240
5. «Капитал қурилишда хўжалик муносабатлари механизмини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида». Ўзбекистон республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори 12.09.2003 й. № 395
6. Объектларни фойдаланишга тайёр ҳолда қуришга доир НАМУНАВИЙ ПУДРАТ ШАРТНОМАСИ. Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 12 сентябрдаги 395-сон қарорига 3-илова
7. «Капитал қурилишда танлов савдолари тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида» Ўзбекистон республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори 03.07.2003 й. № 302
8. «Ўзбекистон Республикаси ҳудудида капитал қурилишда танлов савдолари тўғрисида НИЗОМ» Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 3 июлдаги 302-сон қарорига илова
9. «Капитал қурилишда нархларни шакллантиришнинг смета-норматив базасини такомиллаштириш ва янгилаш чора-тадбирлари тўғрисида» Ўзбекистон республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори 24.10.2003 й. № 463
10. «Объект муддатидан илгари фойдаланишга топширилганлиги ва шартнома қийматига нисбатан маблағлар тежалганлиги учун пудратчи ташкилотни буюртмачи томонидан мукофотлаш ТАРТИБИ». Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 26 мартдаги 135-сон қарорига илова
11. «Объектларни марказлаштирилган манбалар ҳисобига қуришда ягона буюртмачи хизмати тўғрисида НАМУНАВИЙ НИЗОМ». Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 12 сентябрдаги 395-сон қарорига 6 –илова
12. «Ўзбекистон республикасининг 2005 йилги инвестиция Дастури тўғрисида» Ўзбекистон республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори 30.11.2004 й. № 560
13. Ўзбекистон Республикаси Инвестиция дастурини шакллантириш тартиби тўғрисида НИЗОМ, Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 12 сентябрдаги 395-сон қарорига 4-илова

14. «Капитал қурилишда нархларни шакллантиришнинг смета-норматив базасини такомиллаштириш ва янгилаш чора-тадбирлари тўғрисида». Ўзбекистон республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори, 24.10.2003 й. № 463
15. «Қурилишда танлов савдолари ва нархларни шакллантириш ҳудудий консалтинг маркази тўғрисида НАМУНАВИЙ НИЗОМ». Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 2 декабрдаги 538-сон қарорига 6б-илова
16. «Марказлаштирилган манбалар ҳисобига қурилишни ташкил этиш, молиялаштириш ва кредитлаш тартиби тўғрисида НИЗОМ». Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 12 сентябрдаги 395-сон қарорига 2-илова.
17. Пудратчи қурилиш ташкилотлари учун қурилиш техникаси ва асбоб-ускуналарини сотиб олишга йўналтириладиган маблағларга солиқ солиш базасини камайтириш қисмида даромад (фойда) солиғи бўйича имтиёزلарни қўллаш тартиби тўғрисида НИЗОМ. Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги, Давлат солиқ қўмитаси ва Архитектура ва қурилиш давлат қўмитасининг 2003 йил 14 октябрдаги 117-сон, 2003-70-сонли ва 5-сонли қарори билан тасдиқланган.
18. «Капитал қурилишда ижара ва лизинг хизматлари тизимини жорий этиш тўғрисида». Ўзбекистон республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори 23.10.2003 й. № 462.
19. «Фойдаланилмаётган асосий воситаларни, қурилиши тугалланмаган объектларни консервация қилиш тартиби тўғрисида НИЗОМ». Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 16 сентябрдаги 401-сон қарорига илова
20. Ўзбекистон республикаси давлат архитектура ва қурилиш қўмитаси фаолиятини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида» Ўзбекистон республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори, 02.12.2003 й. № 538
21. Ўзбекистон Республикаси Давлат архитектура ва қурилиш қўмитаси тўғрисида НИЗОМ. Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 2 декабрдаги 538-сон қарорига 4-илова
22. Исаков М.Ю. Экономика капитального строительства. Учебное пособие—Т.: Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, 2004.
23. Экономика строительства: Учебное пособие для вузов / Под ред. Ю.Ф. Симионова. - Москва: ИКЦ «Март», Ростов - н/д: Издательский центр «Март», 2003. - 252 с
24. Расулов Н.Н. Стимулирование привлечения иностранных инвестиций в экономику Узбекистан. —Т.: Фан, 2003.
25. Абрамов С.И. Организация инвестиционно-строительной деятельности - М.: Центр экономики и маркетинга, 1999
26. Гуртов В.К. Инвестиционный ресурс. – М.: Экзамен, 2002
27. Экономика строительства: Учеб. пособ. для вузов.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2003
28. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия. Учебное пособие. – М.: ФНИТИ-ДАНА, 2003..
29. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ. Учебное пособие для вызов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

30. Инвестиционные процессы в условиях глобализации.- М.: ТЕИС, 2002
31. Основные показатели уровня развития малого и среднего предпринимательства в республике Узбекистан за 2002 год. Статистический сборник .-Т.; ТДИУ , 2003. –52 с.
32. С.В.Валдайцев, П.П. Воробьев и др. Инвестиции. Учебник /Под ред. В.В. Ковалёва, В.В. Иванова, В.А. Лялина - М.: ТК Венби, Изд-во Проспект, 2003
33. Гуртов В.К. Инвестиционной ресурсы. – М.: Экзамен, 2002
34. Экономика строительства: Учеб. пособ. для вызов.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2003
35. Вахрин П.И. Инвестиции: Практический задачи и конкретные ситуации. Учеб. пос. –М.: «Дашков и К», 2003.
36. Евсанко О.С. Шпаргалка по инвестициям. Учеб. пособие. - М.: ТК. Велби, 2004
37. Самарходжаев Б. Инвестиции в Республике Узбекистан: (Международно-частно правовой аспект). Т.; Академия, 2003.
38. Махмудов Э.Х., Исаков М.Ю. Бизнес - планирование. Учебное пособие–Т.: Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, 2004
39. Бизнес – план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация. Учеб. Пособие. 5-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В.М.Попова. - М.: Финансы и статистика, 2003
40. Коэнухар В.М. Практикум по оценке инвестиций. Учеб. пособ. М.: - Изд. Торговая корпорация Дашков и К., 2005
41. Семёнов А.Л. Инвестиционный анализ и оценка эффективности проектов. Ч.1. Учебно методическое пособие. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002
42. Пивоваров К.В. Бизнес-планирование. 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2002. – 164 с.
43. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 160 с.: ил.
44. Бизнес – план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация. Учеб. Пособие. 5-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В.М.Попова. - М.: Финансы и статистика, 2003
45. <http://www.textbook.ru/catalogue/book/16394.html>
46. [http://normativ.su/product\\_info.php/products\\_id/10](http://normativ.su/product_info.php/products_id/10)
47. <http://www.shop4.ru/goods25054835.htm>
48. <http://eup.kulichki.com/Catalog/20-400.htm>
49. <http://www.eup.ru/Catalog/20-250.asp>
50. <http://eup.kulichki.ru/Catalog/20-5.htm>
51. <http://eup.kulichki.com/Catalog/20-400.htm>
52. <http://www.eup.ru/Catalog/20-250.asp>
53. <http://eup.kulichki.ru/Catalog/20-250.asp>