

П.К.Купуев, У.О.Аматова
Член-корр.НАН КР, профессор ОшГУ, ст.преп.ОшГУ
P.K. Kupuev, U.O. Amatova
Member-corr.NAS KR, professor OshSU, senior teacher OshSU

ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

Эффективность строительной деятельности складывается из многих составляющих и конечным результатом её служит факт удовлетворения платежеспособного спроса на жилье. Важным является вопрос оценки результативности здания недвижимости. Проблема оценки эффективности создания недвижимости многогранна. Вопросы эффективности затрагивают все процессы, происходящие внутри организации и вне её. В этой связи чрезвычайно важное значение имеет проблема оценки эффективности строительства жилья. Объективная и точная оценка результатов деятельности строительной организации способствует тому, чтобы правильно наметить направления совершенствования строительства и умения ориентироваться в рыночных условиях.

Ключевые слова: строительства жилья, семья, потребность народа, доступные цены, продавец, покупатель.

ON THE EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF HOUSING CONSTRUCTION

The effectiveness of construction activity consists of many components and the end result of it is the fact of meeting the effective demand for housing. An important issue is the evaluation of the effectiveness of the property. The problem of assessing the effectiveness of the creation of real estate is multifaceted. Efficiency issues affect all processes occurring within and outside the organization. In this regard, it is extremely important to assess the effectiveness of housing construction. An objective and accurate assessment of the performance of the construction organization contributes to properly outline directions for improving construction and the ability to navigate in market conditions.

Keywords: housing construction, family, people's need, affordable prices, seller, and buyer.

Жилищное строительство относится к трудоемкой и материалоемкой отрасли и продукция, создаваемая в нем, является недвижимостью. Эффективность строительной деятельности складывается из многих составляющих и конечным результатом её служит факт удовлетворения платежеспособного спроса на жилье.

Сам процесс удовлетворения потребности в жилье включает не только материальную сторону, т.е. обеспечение членов семей жильем определенного качества и размера, но и социальную составляющую, выражающуюся в создании условий для развития личности.

Необходимо отметить, что факт удовлетворения потребности – это конечная стадия воспроизводственного процесса, ибо основное назначение и смысл производственной деятельности сводится к тому, чтобы доставить изготовленную продукцию к потребителю. Специфика жилья как продукции такова, что она не передвигается. Поэтому потребительная стоимость жилья познается потребителем путем передвижения последнего к данному объекту недвижимости.

В рыночной экономике факт удовлетворения потребности возводится в ранг самого главного и в смысл деятельности предпринимателя. Не случайно, поэтому в экономической литературе бытует мнение о том, что хороший предприниматель – это тот, кто находит потребность и наилучшим образом удовлетворяет её.

В отличие от других товаров у недвижимости место её создания и удовлетворения потребности одно и то же. Готовый продукт не надо передвигать из одного места в другое. Продавец и покупатель находят друг друга в месте расположения недвижимости. Поэтому поиск объективной и точной формулировки цели продавца и покупателя следует вести с учетом сказанных особенностей.

Применительно к недвижимости также можно сказать, что удовлетворение потребности - это есть процесс удовлетворения различных нужд и различных объектов управления или индивидуума (отдельных граждан, организаций, региона, страны в целом) в определенном виде ценностей.

Объекты недвижимости справедливо требуют не только изучения потенциальных потребностей, но и создателей, а также расчета потенциальной выгоды в результате осуществления купли-продажи недвижимости.

Результаты процесса создания и реализации объектов недвижимости можно выразить через отношение реализованной суммы какого-то объекта недвижимости на определенную дату с учетом его качества и затраты живого труда работников, занятых в создании и реализации объектов недвижимости, и затраты прошлого овеществленного труда, а также колеблющиеся денежные расходы, связанные с конъюнктурой рынка. Эффективность ($\mathcal{E}_{нд}$) в этом случае может быть выражена в виде следующего соотношения (в стоимостной форме)

$$\mathcal{E}_{нд} = \frac{\text{Стоимость реализованного объекта недвижимости на определенную дату}}{\text{Затраты прошлого и живого труда, обусловившие создание и реализацию данного объекта, а также денежные средства, связанные с конъюнктурой рынка}}$$

Из этого соотношения вытекает, что эффективность создания объектов недвижимости будет расти при своевременном удовлетворении спроса и реализации объекта, а также по мере уменьшения живого и прошлого труда, а также по мере уменьшения затрат, связанных с конъюнктурой рынка.

Важным является вопрос оценки результативности здания недвижимости, его отношения к различным уровням управления, а также по отношению к индивидуальному дому. В экономической литературе существуют различные точки зрения на этот счет. Среди существующих точек зрения чаще встречается предложение оценки результатов деятельности на основе показателя прибыли, полученной в результате в результате создания и реализации объектов недвижимости. Аргументом в пользу оценки через этот показатель авторы называют сопоставимость этого показателя с аналогичными показателями в других отраслях материального производства. Кроме того, учитывается тот факт, что прибыль является более объективным показателем, так как она базируется на объемах реальных затрат труда.

Правда прибыль в создании и реализации объектов недвижимости не может характеризовать полностью качественную сторону деятельности строительных организаций, тем более результат. Во-первых, в рассматриваемом процессе труд работников направлен на создание и реализацию объектов недвижимости, а оценка их стоимости производится исходя из спроса и предложения на рынке. В результате полученная прибыль или нанесенный убыток (в случае продажи объекта ниже цены себестоимости) могут быть результатом рыночной конъюнктуры, а не труда. Во-вторых, прибыль отрасли, рассчитываемая как разница между валовым доходом и издержками производства без заработной платы (производственный метод), или как сумма заработной платы, отчислений на социальное страхование и прибыли (расчетный метод), во многом зависит от наценок и скидок от цены реализуемого объекта недвижимости, суммы издержек в сфере обращения,

которые включают и труд работников других отраслей. В этих условиях истинный результат можно характеризовать лишь приблизительно.

Известно, что многие в качестве основного показателя эффективности создания и реализации объектов недвижимости рассматривают рост отношения объема реализации (продажи) недвижимости к сумме издержек производства. Правильно указывая в качестве результата объем реализации объекта они, однако, учитывают лишь текущие затраты, а затраты, связанные с хранением в запасах строительных материалов или не установленного (не введенного в эксплуатацию) оборудования и др., остаются вне поля зрения.

На практике используется метод измерения деятельности строительных организаций через показатель минимума совокупных затрат, связанных с созданием и реализацией объекта недвижимости. Но результативность - понятие всегда относительное, её уровень определяется в сопоставлении результатов с затратами. Поэтому минимизация совокупных затрат характеризует только одну сторону эффективности.

Существует мнение ещё с советских времен об измерении результативности как отношение прибыли к сумме издержек производства или основных фондов и нормируемых оборотных фондов (показатель рентабельности). Однако и этот показатель не лишен недостатков. С одной стороны формула включает величину показателя прибыли, о присущих ей недостатках говорилось выше, с другой стороны в знаменателе четко не указываются элементы годовых текущих и единовременных затрат. Встречаются и другие предложения.

На наш взгляд, процесс создания и реализации недвижимости должен оцениваться уровнем затрат, качеством этого процесса (не только качество строительства, но и своевременность удовлетворения потребности) и реакцией на происходящие на рынке изменения. Это в свою очередь требует решения следующих трех взаимосвязанных задач:

требуется определить экономический эффект (Э) в создании объектов недвижимости на единицу затрат (З);

выявить долю эффекта других отраслей в общих результатах, а также в результате колебаний конъюнктуры рынка;

в зависимости от рассматриваемого уровня управления наметить меры роста результативности на каждом из них.

Несмотря на различия в решении приведенных задач, тем не менее, методологически они похожи, решение каждой задачи содержит нечто схожее с решением другой задачи. Например, во всех трех моментах необходимо проследить колебания разницы доходов и затрат относительно времени или же во всех трех случаях нужно считаться с качественными характеристиками процесса.

Наибольшая доля эффекта, очевидно, приходится на процесс создания объекта недвижимости. Именно здесь создается основная масса потребительных стоимостей, а также выявляются основные черты качественных характеристик. Чем успешнее и качественнее будут созданы потребительные стоимости, тем выше эффект, тем выше результативность.

На второе место в общей массе эффекта можно отнести другие отрасли, поскольку любой объект недвижимости – это результат труда многих отраслей. В создании объекта недвижимости кроме строительной организации участвуют промышленность строительных материалов, энергетика, инфраструктурные отрасли (материальное обеспечение, коммуникации, транспорт и др.), а также другие сектора экономики. И оттого насколько слаженно и своевременно кооперируются указанные отрасли, весомее становится общий результат. Здесь не следует забывать роль и организации производства. Именно от того, как организован труд работников и как организована доставка материалов и т.д. зависит общий успех.

Пожалуй, наиболее трудным и пока мало изученным остается учет конъюнктуры рынка. Она на современном этапе настолько быстротечна, что порой в течение одного календарного года конъюнктура может резко измениться в ту или иную сторону. Приходится говорить об этом, так как в республике мало накоплен опыт по предугаданию

тенденций изменения конъюнктуры, в официальных кругах не делаются прогнозы, предварительные расчеты на этот счет. Ведь строительство жилья – это не выпуск одежды по сезонам, или исходя из моды, хотя и там существуют свои проблемы. Строительство объекта – трудоемкое и материалоемкое производство. Кроме этого на процесс купли-продажи недвижимости влияет масса других факторов, порой трудно учитываемых заблаговременно. Например, стихийные бедствия типа землетрясения или наводнения, резкие перемены климата, колебания на финансовом рынке и т.д.

Тем не менее, для достижения успеха нужно работать по всем выше названным трем направлениям. Если бы все было легко, и рынок не таил в себе секреты или риски, то не приходилось бы тратить столько энергии, усилий и средств на изучение рыночных отношений в наиболее преуспевающих государствах и регионах.

Итак, неподдельный интерес должно представлять нахождение связи между общей результативностью и результатами в процессе создания объекта недвижимости с учетом влияния на этот процесс других отраслей и рыночной конъюнктуры. Такая связь, по нашему мнению, может быть выражена следующей зависимостью

$$\mathcal{E}_{онд} = \frac{C_{онд}}{I \cdot E_n + ПЗ \pm K_{рк}}$$

$$\mathcal{E}_{онд} \rightarrow \max$$

Где $\mathcal{E}_{онд}$ – эффективность объектов недвижимости;

$\mathcal{E}_{онд}$ – стоимость (цена продажи) объекта недвижимости, сом.;

I – единовременные затраты, приведенные к данному году, сом.;

E_n – нормативный коэффициент эффективности привлеченных инвестиций (капитальных вложений);

$ПЗ$ – производственные затраты;

$K_{рк}$ – затраты, связанные с конъюнктурой рынка.

Объект недвижимости продается на рынке по законам спроса и предложения и сумма её не обязательно совпадает с суммой себестоимости плюс нормативная норма прибыли отрасли. Цена продажи может в несколько раз превысить сумму и наоборот, может не достигнуть этого уровня, если на этот товар нет спроса.

В знаменателе формулы, по нашему мнению, обязательно нужно учитывать единовременные затраты, приведенные к данному году через коэффициент приведения разновременных затрат (E_n). Это нужно для аналитических целей, а в официальной отчетности учитываются лишь текущие затраты. На самом деле строительная организация тратит значительные расходы на содержание и хранение оборудования или строительных материалов, которые ещё не установлены и не вовлечены в производство. Другими словами, они находятся в потенции, но не входят в текущие издержки и не составляют основное содержание созданного объекта.

Что касается производственных затрат ($ПЗ$), то они включают все затраты по созданию и реализации объекта недвижимости и состоят из всех известных затрат: материальных затрат, заработной платы, накладных расходов и прочих.

Все сказанное выше позволяет сделать вывод, что в анализе и оценке эффективности следует учитывать полные затраты, т.е. не только текущие затраты, которые отражены в

соответствующих отчетных документах, но и те, которые не отражены, но в реальности имеют место, поскольку от их учета зависит выбор стратегии организации. Проблема оценки эффективности создания недвижимости многогранна. Она сводится не только к снижению издержек или повышению результативности за счет более усердного изучения рынка. Вопросы эффективности затрагивают все процессы, происходящие внутри организации и вне её. В этой связи чрезвычайно важное значение имеет проблема организации строительства и реализации объектов недвижимости.

Объективная и точная оценка результатов деятельности строительной организации способствует тому, чтобы правильно наметить направления совершенствования строительства и умения ориентироваться в рыночных условиях.

Литература:

1. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского СПб. Наука. 1996г. с.27
2. Степанов И Экономика строительства. Учебник для вузов. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Юрайт-Издат, 2002. с. 58
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. М. “Бизнес-школа”, “Интеллект – Синтез” 2000 с.33
4. Л. М. Чистов Экономика строительства Издательство: Питер
Год : 2003 с.37