



The Main Ways to Ensure the Sustainability of the Financial Position of Contracting Construction Organizations in Uzbekistan

prof. Suyunov A.S.,

Samarkand State Institute of Architecture and Civil Engineering

Associate Professor Karjavov Z.K.,

Samarkand State Institute of Architecture and Civil Engineering

Senior Lecturer Suyunova Ya.M.

Samarkand State Institute of Architecture and Civil Engineering.

Annotation: An increase in the cost of facilities during construction against the volume stipulated in the concluded contract (due to inflation) leads to difficulties in normal financing and disruption of the construction period of facilities. The article discusses the need for further improvement of the system of financing and mutual settlements in the construction of Uzbekistan.

Keywords: financing, investment projects, working capital, bank loan, state budget, customer, degree of depreciation, depreciation funds, reconstruction, modernization of production, source.

Date of Submission: 5-4 -2022

Date of Acceptance: 7-5-2022

Введение

Инвестиционный проект может предусматривать новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий. В этом случае договора заключаются в соответствии с требованиями Гражданского кодекса, Законом Республики Узбекистан «О договорно-правовой базе деятельности хозяйствующих субъектов» и других законодательных актов Узбекистана. Заказчиком, как правило, является организация, обладающая правом на заключение договоров на строительство объектов за счет централизованных источников. Подрядчиками по реализации централизованных источников могут быть юридические лица, способные выполнять работы.

Основная регламентация системы финансирования и взаиморасчетов осуществляется при строительстве за счет централизованных средств.

Система финансирования подрядных строительных работ на объектах, реализуемых за счет нецентрализованных источников:

а) по объектам, строящимся «под ключ» заказчик авансирует выполнение работ в размере до 30% от стоимости, заложенной в проект, осуществляет текущее финансирование по согласованному графику в

размере до 50% с учетом авансирования, и производит окончательные расчеты после завершения строительства и ввода объекта в эксплуатацию. Подрядчик обеспечивает сдачу объекта в эксплуатацию с привлечением собственных оборотных средств и/или кредитов коммерческих банков;

б) по остальным объектам финансирование осуществляется ежемесячно, исходя из фактического выполнения работ в размере не более 95% от стоимости объекта, с оплатой оставшейся части в размере 5% после истечения гарантийного срока;

в) в отдельных случаях финансирование строящихся объектов в пределах утвержденных лимитов может производиться по схемам, утверждаемым созданным при Кабинете Министров Координационным советом по реализации крупных и стратегически важных инвестиционных проектов.

Содержание. Проведенный нами опрос респондентов показал, что большинство строительных организаций такая схема финансирования в принципе устраивает. Положительно на этот вопрос ответили 73,4% опрошенных подрядных организаций. Вместе с тем, такая схема не устраивает малые подрядные строительные организации по следующим причинам:

- недостаточность для участия в строительстве «под ключ» собственных оборотных средств (в размере требуемых 20%), без наличия которых они не могут участвовать в тендере;
- большие, порой непреодолимые трудности при получении кредита банка из-за недостаточности залоговых средств (25%).

Фактически действующее законодательство препятствует участию в строительстве за счет централизованных источников маломощных, не имеющих финансовых ресурсов строительных предприятий. Это позволило не только обеспечить большую устойчивость строительству за счет бюджетных средств, но и повысить его качество. Вместе с тем, участие маломощных строительных организаций на частном рынке подрядных строительных работ ничто не ограничивает.

Вместе с тем, установленный механизм на практике действует далеко не безукоризненно.

Во-первых, заказчики нередко срывают сроки авансирования и взаиморасчетов. Изучение показывает, что если на срывы сроков авансирования указали 26,3% опрошенных, то на срывы сроков текущего финансирования уже 70,5%. 38,6% опрошенных указывают на нарушения в сроках окончательных расчетов.

Во-вторых, банки, выдавшие на этапе тендера поручительство о финансировании 25% работ, по различным причинам нередко затягивают решение вопроса выдачи кредитов, когда наступает соответствующий срок.

В-третьих, увеличение стоимости объектов в ходе строительства против объема, предусмотренного в заключенном договоре (в связи с инфляцией), также приводит к затруднению нормального финансирования и срыва срока строительства объектов.

Все это свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования системы финансирования и взаиморасчетов в строительстве.

В результате финансовое состояние строительных организаций крайне тяжелое. Из опрошенных организаций 29,1% имели рентабельность, не превышающую 3%. Еще 10% опрошенных указывают, что их рентабельность не превышает 5%. Таким образом, 40-41% всех опрошенных подрядных организаций имели рентабельность не превышающую 5%.

Отсутствие финансовых средств не позволяет строительным предприятиям обновлять имеющуюся у них технику и приобретать новую. Активная часть действующих производственных фондов предприятий строительного комплекса изношена на 80%, физически и морально устарела. Большая часть опрошенных указывает на то, что их техника эксплуатируется более 15 лет. Только 33,3% опрошенных показали, что они смогли в предыдущем году приобрести отдельные виды строительной техники, 58% - средства малой механизации. Это в свою очередь приводит к росту затрат на текущую эксплуатацию, неоправданному росту работ и услуг. Доля внедряемых прогрессивных видов работ не превышает 20%, а уровень механизации строительных работ – 25%.

Практически отсутствуют крупные частные строительные компании, способные осуществлять крупномасштабные строительные работы. Особую тревогу вызывает тот факт, что из-за не конкурентоспособности отечественных строительных организаций, реализация инвестиционных проектов за счет иностранных инвестиций и кредитов в значительной степени осуществляется иностранными строительными компаниями.

В связи со сказанным рассмотрим действующий порядок организации, финансирования и кредитования строительства. В основном это касается строительства и реализации инвестиционных проектов за счет централизованных источников [48,50,52].

Во-первых, действующий порядок охватывает два направления: 1) строительство традиционным способом и 2) «под ключ». Постоянно, по мере накопления «созревания» различных факторов преобладающим в строительстве будет метод строительства «под ключ».

Во-вторых, он распространяется на внебюджетные средства бюджетных организаций, а также бюджетные ассигнования, средства государственных целевых фондов, консолидируемых в составе госбюджета, кроме внебюджетного Пенсионного фонда.

В-третьих, по договоренности между заказчиком и подрядчиком настоящий порядок может применяться при реализации инвестиционного проекта за счет других источников финансирования.

По существу это фундамент, на котором базируется и строится механизм финансирования при реализации инвестиционных проектов [4,5].

Наиболее ответственным моментом для заказчика является заключение договоров с графиками производства работ и финансирования, а также непосредственно финансирования, контроль за соблюдением подрядчиком принятых договорных обязательств. Подрядчик в свою очередь должен обеспечить фронт работ и, в конечном счете, сдачу объекта в соответствии с договором, только в этом случае он может рассчитывать на соответствующее финансирование. При этом заказчик несет имущественную ответственность за несвоевременное финансирование реализации проекта.

Финансирование инвестиционного проекта осуществляется в соответствии с адресным списком строек, а также титульным списком строек. Это определяющий и отправной момент. Но ведь на практике могут возникнуть такие ситуации, когда нужно срочно построить тот или иной объект, не включенный в адресные или титульные списки. Этот аспект проблемы требует проработки и теоретического и юридического обоснования.

Если все сказанное сконцентрировать в логическую схему, то вырисовывается следующая картина:

1) Заказчики должны согласовывать и утверждать титульные списки строек, а также адресные

списки, включая адресные списки проектных работ будущих лет;

- 2) Открывается финансирование в банке, который будет обслуживать реализацию инвестиционного проекта;
- 3) Выделяется аванс в размере до 30% от стоимости вспомогательных работ;
- 4) Производится текущее финансирование в размере до 50% от стоимости объекта;
- 5) Подрядчиком оформляется кредит для финансирования оставшихся 20% стоимости объекта строительства;
- 6) Далее, производится оплата остаточной стоимости объекта;
- 7) Производится полная оплата после приемки объекта в действие.

Если упрощенно представить модель реализации инвестиционных проектов, то она предусматривается, либо за счет собственных средств, либо привлеченных. Так упрощенно решается главный вопрос инвестирования: где взять деньги, например, для обновления основных фондов, создания новых мощностей, инновационную деятельность и наконец, на текущие оборотные средства.

Выше было отмечено, что собственных средств не хватает, не то что у малых предприятий, но порой и у крупных солидных СМО. Собственные средства, в основном формируются из амортизационных отчислений и нераспределенной прибыли. Однако несовершенство амортизационной политики предусматривающей отчислять, например до 2%, фактически ведет к тому, что только через 50 лет можно обновлять основные производственные фонды. Отсюда предварительный вывод действующая амортизационная политика по существу не стимулирует накопления собственных средств.

Как показывает опыт экономически развитых стран, наблюдается тенденция роста роли амортизационных отчислений в финансировании инвестиций. При этом амортизация приобретает собственные формы движения и перестает быть выражением только физического износа основного капитала. Таким образом, амортизация превращается в инструмент регулирования инвестиционной деятельности предприятия.

Конкурентоспособность диктует необходимость быстрой замены, а, следовательно, сокращения сроков службы основного капитала. Определенным фирмам на западе разрешается в течение ряда лет производить амортизационные отчисления в повышенных размерах.

Второй способ, который применяется в некоторых европейских странах, сводится к сокращению установленных нормативных сроков службы ОФ и собственно увеличению норм амортизации.

В России, к примеру с 1994 г. применяется метод ускорения амортизации активной части ОПФ. Это можно условно считать третьим направлением активного применения амортизационных средств для инвестиционных целей.

В настоящее время обсуждаются вопросы модернизации этого подхода, надо отметить, что существуют и объективные причины перехода на ускоренные подходы амортизации: это высокая изношенность ОПФ.

Таблица 1.

Степень износа строительной техники, машин и механизмов (%%) в Самаркандской

	Машины и механизмы			Средства малой механизации		
	до 20%	50% и более	более 60%	до 20%	50% и более	более 80%
АО	2,1	10,6	13,5	5,3	14,4	6,0
ЧФ и предприятия	2,5	12,5	15,9	6,2	16,9	7,1

^{х)} – выборочные обследования, проведенные авторами по состоянию на 1.01.2019 г.

Износ более 40% машин и механизмов составляет более 60%, срок эксплуатации которых превышает свыше 18 лет. И только 8% парки машин и механизмов относительно новые, имеющие степень изношенности до 20%.

Грузовые автомашины со степенью изношенности более 80% составляет 36,6%, более 50% износа – 54,4% и только 9% относительно новых. Относительно лучше обстоят дела по средствам малой механизации, где удельный вес новых средств с уровнем износа до 20% составляет более 20% до 50% около 55% и более 23% малой механизации с уровнем износа более 80%.

Общий взгляд сводится к следующему: по региону Республики уровень технической оснащенности машинами и механизмами строительных организаций остается крайне низким. В среднем на организацию приходится 5,1 единиц грузовых машин, что составляет порядка 35% от потребности; 5,1 единиц машин и механизмов – 35% от потребности и 7,5 единиц средств малой механизации – 25% от потребности.

По оценкам профессиональных аналитиков лишь 20% используемых машин и механизмов соответствуют современным требованиям, 50% нуждаются в капитальном ремонте, а 30% - подлежат списанию.

Выходом из ситуации является внедрение новых методов, связанных с лизинговой системой, которая в Республике создана, но делает по существу свои шаги очень медленно.

Следовательно, проблема амортизационных отчислений и их целевого использования по-прежнему остается и в ближайшее время острой и не решенной до конца. На практике наблюдается использование этих средств и в виде зарплаты или для приобретения оборотных средств. В результате доля амортизационных отчислений в Узбекистане в финансировании капитальных вложений остается на низком уровне. Нераспределенная прибыль как вторая составляющая собственных средств также не обеспечивает накопление в необходимых размерах. Если в экономически развитых странах и в России за счет прибыли финансируется до 30% инвестиций, то в Узбекистане около 10%.

Причина такого положения сводится к следующему. Во-первых, значительная часть СМО являются низкорентабельными и уровень прибыльности незначителен. Кроме того, показатель прибыльности в определенной степени подвержен конъюнктурным соображениям. Во-вторых, инвестиционная составляющая связана, главным образом, не с чистой прибылью, а с налоговыми льготами, позволяющими уменьшить налогооблагаемую прибыль.

Предприниматели разных уровней осознали, что без обновления основных фондов, реконструкции

и модернизации производства у них нет будущего. Вместе с тем собственные накопления или невозможны, или недостаточны для осуществления необходимых капитальных вложений.

Где же выход? Мировой опыт показывает, что не менее 50% инвестиций финансируется за счет акционерного капитала, т.е. денежных средств населения. А они у населения Узбекистана имеются по данным Центробанка РУз, и при том в солидных размерах [4,5,6].

Выводы. Следовательно, для Республика Узбекистан нужна соответствующая система законов, создания инвестиционных компаний предлагающих свои услуги, а также создания экономического механизма, который позволит повысить привлекательность для населения вложения собственных средств в инвестиционные проекты. Экономическая литература в этом направлении очень богата. Изучение и внедрение зарубежного опыта это следующий шаг в обеспечение устойчивости финансового состояния строительно -монтажной организации и залог в реализации инвестиционных фондов.

Литература

1. Указ президента Республики Узбекистан « О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». ПФ № 4947.,Ташкент, «Адолат»,2017 г.
2. Кузнецова, Л.В. Основы маркетинга: Учебное пособие / Л.В. Кузнецова, Ю.Ю. Черкасова. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2013. – 139с
3. Суюнов А. Модернизация экономики капитального строительства на основе совершенствования инвестиционных процессов. Монография. – Т.: «Фан ва технология», 2010.-162с.
4. Постановление Кабинета Министров РУз №395 от 12.09.2003 г, «О мерах по совершенствованию механизма хозяйственных отношений в капитальном строительстве».
5. Б.Д. Кальметов, В.А. Казимов. Углубление экономических реформ в строительном комплексе Узбекистана. -Т., 2016.
6. Ценообразование и проблемы развития перебазируемых предприятий в строительстве (монография). -Т.: «Акатм», 2005.