

Балтийский экономический журнал. 2025. № 2(50). С. 44-59.
Baltic Economic Journal. 2025. No. 2(50). P. 44-59.

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Научная статья

УДК 69.05

doi: 10.46845/2073-3364-2025-0-2-44-59

Рентабельность "нерентабельного" строительства

Светлана Александровна Любишина¹

Александр Юрьевич Михайлов²

^{1, 2} Калининградский государственный технический университет, Калининград,
Россия

¹ lubishina@mail.ru

² mixailov59@mail.ru

Аннотация. Выполнен краткий анализ научных публикаций по развитию строительной отрасли в современных условиях России и экономический обзор некоторых основных результатов производственной деятельности строительной отрасли в области жилищного строительства в Калининградской области по материалам из открытых источников, опубликованных Росстата за период с 2019 по 2024 год. В результате проведенного исследования выполнен также анализ характера формирования прибыли строительных организаций, способов ее исчисления и повышения рентабельности производства, что позволило сформулировать выводы о влиянии различных факторов на их увеличение.

Установлено, что в рассматриваемый период строительная отрасль Калининградской области развивалась динамично, ежегодно наращивая объемы строительства как в финансовом, так и в физическом выражении, что позволило ей выйти на лидирующие показатели в России по темпам строительства.

Ключевые слова: строительная отрасль, организация, капитальное строительство, производство, рентабельность, производительность труда, прибыль, сметная стоимость, эффективность

Для цитирования: Любишина С. А., Михайлов А. Ю. Рентабельность "нерентабельного" производства // Балтийский экономический журнал. 2025. № 2(50). С. 44-59. <https://doi.org/10.46845/2073-3364-2025-0-2-44-59>

Profitability of "unprofitable" construction**Svetlana A. Liubishina¹****Aleksander Yu. Mikhailov²**^{1, 2} Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad, Russia¹ lubishina@mail.ru² mixailov59@mail.ru

Abstract. A brief analysis of scientific publications on the development of the construction industry in modern conditions of Russia and an economic overview of some of the main results of the construction industry's production activities in the field of housing construction in the Kaliningrad region based on materials from open sources published by Rosstat for the period from 2019 to 2024 have been performed. As a result of the conducted research, an analysis of the nature of profit formation of construction organizations, ways of calculating it and increasing the profitability of production was also carried out, which made it possible to formulate conclusions about the influence of various factors on their increase.

It is established that during the period under review, the construction industry of the Kaliningrad region developed dynamically, annually increasing the volume of construction both financially and physically, which allowed it to become a leader in Russia in terms of construction rates.

Keywords: construction industry, organization, capital construction, production, profitability, labor productivity, profit, estimated cost, efficiency

For citation: Liubishina S. A., Mikhailov A. Yu. Profitability of "unprofitable" construction // Baltic Economic Journal. 2025;2(50):44-59. (In Russ.). <http://doi.org/10.46845/2073-3364-2025-0-2-44-59>

На совещании с членами Правительства у Президента Российской Федерации 9 января 2025 года вице-премьер Марат Хуснуллин доложил о том, что за счет системных мер поддержки строительной отрасли обеспечен ежегодный рост объемов ввода жилья с 82 млн. м² в 2019 году до 110,4 млн. м² в 2023 году.

В 2024 году в эксплуатацию было введено 107,4 млн. м² жилья, что на 2,7 % ниже, чем в рекордном 2023 году. Но при этом, далее отметил он, введен рекордный объем в индивидуальном жилищном строительстве – 62 млн. м². Это в 1,6 раза больше, чем в 2019 году [1].

Такой значительный прирост объемов в строительстве вице-премьер объяснил большой популярностью индивидуальных жилых домов среди граждан России, наличием льготных программ кредитования в данном сегменте, а также развитием транспортной и коммунальной инфраструктуры, в том числе отмечен положительный эффект от действия программы социальной газификации и упрощенной регистрации. Начиная с 2019 года в России обновлено 12 % жилого фонда, а к 2030 году этот показатель должен увеличиться до 20 %, отметил вице-премьер.

А уже через три месяца, 24 апреля 2025 года, на совещании по экономическим вопросам Президент Российской Федерации В. В. Путин поручил

уделить сфере жилищного строительства особое внимание, поскольку число новых проектов постепенно снижается. При этом сроки возведения объектов затягиваются, у более 2 тысяч проектов продолжительность строительства выросла на шесть месяцев и более.

Мониторинг правительственной подкомиссии по повышению устойчивости финансового сектора и отдельных отраслей экономики показал, что наиболее сложная ситуация сложилась в жилищном и инфраструктурном строительстве [2].

"Этот факт, так скажем, требует нашего особого внимания, поскольку темпы стройки прямо влияют на доступность жилья для граждан и, конечно, отражаются на запуске, загрузке смежных отраслей: от производства стройматериалов до выпуска мебели и бытовой техники", – подчеркнул глава государства.

На этом фоне, далее отметил Президент, кредитный портфель банков с начала года сократился. Российские банки снизили объемы финансирования бизнеса за первых три месяца 2025 года на 680 млрд. рублей, а населения – на 192 млрд. рублей соответственно. Для экономики сокращение кредитного портфеля было компенсировано за счет увеличения расходов из федерального бюджета, подчеркнул Президент. Суммарно этот показатель составил 2,2 трлн. рублей за первых три месяца текущего года, превышение расходов, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составило 25 %.

Несколько ранее, 8 апреля 2025 года, замминистра строительства и ЖКХ Н. Е. Стасишин на Всероссийском жилищном конгрессе в Сириусе заявил, что "так сложно строительной отрасли не было давно". Далее было отмечено, что застройщики не имеют запаса "жирка" для снижения цен на жильё, так как затраты на проекты растут, а себестоимость не снижается. Замминистра также обратил внимание и на то, что увеличилась стоимость стройматериалов, рабочей силы, выросла стоимость обслуживания проектного финансирования и бридж-кредитов на покупку земли. По состоянию на 1 марта в стране запущено на 26 % меньше проектов, и это самый низкий показатель с 2021 года [3].

Основные показатели строительной отрасли за последние пять лет представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели строительной отрасли за 2019-2024 годы

Table 1 – Key indicators of the construction industry for 2019-2024

Показатели	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1. Объем выполненных СМР, трлн. руб.	9,13	9,55	10,79	13,15	16,45	16,80
2. Среднегодовая численность работников, занятых в строительстве, млн. чел.	6,4	4,5	4,8	6,2	6,5	6,5

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
3. Среднемесячная номинально назначеннная заработка работников, тыс. руб.	42,6	43,6	65,1	65,7	92,2	135,5
4. Степень износа основных фондов, %	37,8	39,0	40,5	40,5	41,2	41,5
5. Удельный вес полностью изношенных машин и оборудования, % (усредненные данные)	49,5	50,17	44,9	39,2	35,8	34,6
6. Ввод в действие жилых домов общей площадью жилых помещений, млн. м ²	82,0	82,2	92,6	102,7	110,4	107,4
7. Затраты строительных организаций, %: - материальные затраты - затраты на оплату труда	54,1 22,2	54,0 22,2	55,4 20,0	54,2 19,4	57,3 19,4	58,8 19,4
8. Удельный вес прибыльных организаций от общего их количества, %	64,8	67,3	70,8	70,7	71,9	75,2
9. Уровень использования производственных мощностей, %	62	60	65	65	57	55
10. Уровень рентабельности в строительстве, %	2,8	3,0	3,2	3,3	4,0	4,2
11. Количество строительной техники со сроком эксплуатации, превышающим амортизацию, шт. - экскаваторы одноковшовые - бульдозеры - краны башенные строительные - автомобильные краны	3527 3527 1151 2259	4138 3812 1024 2487	4037 3414 900 2571	4172 3051 742 2595	3855 3051 850 2315	3904 2851 614 2251

Статистические данные по вводу жилья в млн. м² по годам представлены на рисунке 1.

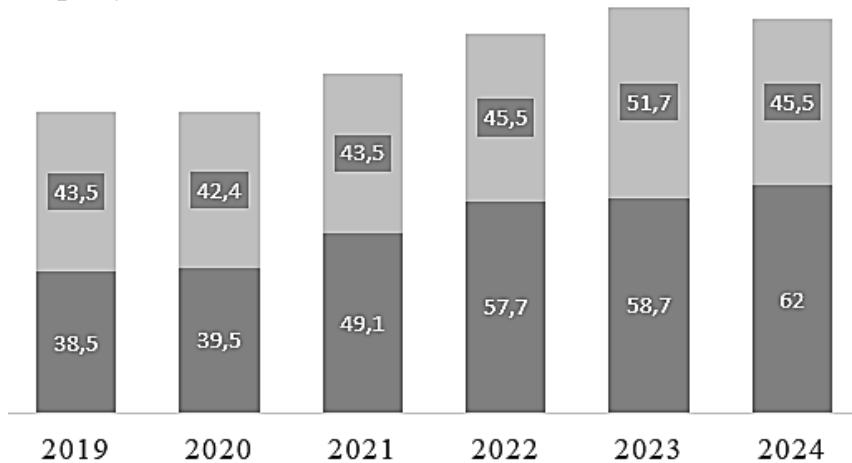


Рисунок 1 – Статистические данные по вводу жилья
Figure 1 – Statistical data on housing commissioning

На рисунке в нижнем ряду – данные по объемам ввода в эксплуатацию жилья индивидуальными застройщиками, а в верхнем ряду – жилье, введенное в эксплуатацию в многоквартирных жилых домах.

Из краткого анализа данных, приведенных в таблице 1, следует:

– объемы строительно-монтажных работ за рассматриваемый период неуклонно росли;

- численность работающих в отрасли подвергалась значительным колебаниям и достигла своего пика в 6,5 млн. человек в 2023 и 2024 годах;
- за последних три года заработка плата выросла более чем вдвое, с 65,7 до 135,5 тыс. руб.;
- степень износа основных фондов продолжала увеличиваться и достигла 41,5 % в 2024 году (нормативных значений степени износа не установлено);
- доля материальных затрат строительных компаний постепенно возрастала и достигла в 2024 году 58,8 %, в то время как доля затрат на заработную плату осталась на прежнем уровне – 19,4 %;
- настораживающим фактором является критически низкая доля прибыльных строительных организаций, в прошедшем году четверть организаций оказались убыточными;
- уровень рентабельности строительного производства постепенно увеличивался и достиг своего значения в 4,2 % в 2024 году;
- уровень использования производственных мощностей не превышает 65 %.

Из анализа данных по количеству построенного жилья, представленных на рисунке 1, следует, что темпы строительства индивидуальных жилых домов существенно выше темпов строительства жилья, построенного в многоквартирных жилых домах.

Общеизвестно, что цель деятельности и управления любого производственного предприятия была сформулирована еще свыше ста лет тому назад основателем научного менеджмента Фредериком Уинсу Уейлером: "...главнейшей задачей управления предприятием должно быть обеспечение максимальной прибыли для предпринимателя в соединении с максимальным благосостоянием для каждого занятого в предприятии работника" [4].

Стратегическими целями в деятельности любого предприятия, в таком случае, будут ключевые направления, которые определяют приоритетные задачи развития и помогают формированию долгосрочных планов. Поэтому они охватывают все аспекты деятельности: производственные процессы; управление ресурсами; учет и контроль; финансы и прочее.

Таким образом, главным критерием деятельности производственных предприятий вообще, и в строительстве, в частности, является их экономическая эффективность, т. е. соотношение между полученными результатами хозяйственной деятельности и произведенными затратами. Экономическая эффективность характеризуется показателями экономического эффекта, которые, как правило, отображаются в относительных единицах измерения или в процентах. Основными критериями, используемыми для оценки экономической эффективности в деятельности производственного предприятия, являются:

- прибыль;
- себестоимость продукции;
- рентабельность;
- производительность труда и некоторые другие показатели.

Следует заметить, что в строительстве, в отличие от других сфер материального производства, различают три вида прибыли: сметную, плановую и фактическую (рисунок 2).



Рисунок 2 – Виды прибыли в строительстве

Figure 2 – Types of profit in construction

Особенно важно правильно определять плановую прибыль при проведении переговорной кампании. Так как заказ может быть престижным для строительной организации с целью укрепления дальнейших перспектив на рынке услуг, плановая прибыль может быть минимальной или даже вообще отсутствовать. Может сложиться и такая ситуация, когда от прибыли отказываются для сохранения объемов работ на уровне, обеспечивающем минимальные расходы предприятия, например, с целью сохранения персонала. В остальных случаях плановая прибыль определяется с учетом наличия конкурентов.

Сметная прибыль определяется при разработке сметной документации ресурсным, базисным или ресурсно-базисным методом на строительно-монтажные и пуско-наладочные работы в процентах от заработной платы рабочих и машинистов по основным группам работ. Принципиальные подходы к определению сметной прибыли схематично представлены на рисунке 3.

Приказом Минстроя России от 11.12.2020 г. № 774/ПР введена новая таблица нормативов сметной прибыли (вместо ранее существовавшего МДС 81.25-2001). В этом плане нового ничего не введено, как считали сметную прибыль в % от фонда оплаты труда (ФОТ), так и продолжают считать. В соответствии с пунктом 11 новой методики, при составлении локальных сметных расчетов (смет) сметная прибыль определяется как произведение нормативов сметной прибыли по видам строительно-монтажных работ, приведенных в приложении к Методике, и суммы средств на оплату труда рабочих, занятых в строительной отрасли, учитываемых в локальных сметных расчетах (сметах) для соответствующего вида строительно-монтажных работ в составе сметных прямых затрат, в рублях.



Рисунок 3 – Схема определения сметной прибыли

Figure 3 – The scheme of determining the estimated profit

где $k_{сп}$ – фиксированный % к определению сметной прибыли по видам работ; $МР$ – стоимость монтажных работ, определяемая по локальной смете; $ОЗП$ – основная заработка платы рабочих; $ЭМ$ – стоимость эксплуатации машин; $НР$ – накладные расходы, определяемые по локальной смете по установленной методике; $ЗПР$ – заработка платы рабочих; $ЗПМ$ – заработка платы машинистов; $k_{сп1}$ – фиксированный % от заработка платы рабочих; $k_{сп2}$ – фиксированный % от заработка платы машинистов

Такой подход позволяет вычислять сметную прибыль тем же способом, что и накладные расходы. Однако данный способ косвенным образом приводит к тому, что строительным организациям более выгодны заказы с большей долей ручного труда, что никоим образом не стимулирует повышение уровня механизации работ, а соответственно, и производительность труда.

Очевидно, что в данной ситуации целесообразно вернуться к определению сметной стоимости по формуле, при которой она зависит не только от основной заработной платы рабочих, но также и от уровня механизации, как это уже делалось в рамках эксперимента в середине 80-х годов XX века.

$$СП = k_{сп} (ОЗП + ЭМ)$$

Фактическая прибыль зависит от договорной цены, определенной в результате торгов или конкурентных переговоров, а также от уровня расходов строительной организации. Финансовый результат, определяемый как разность между доходами и расходами предприятия без учета налога на добавленную стоимость (НДС), является одним из основных показателей эффективности работы строительной организации. Положительный финансовый результат деятельности предприятия является прибылью, а отрицательный – убытком. Финансовый результат может быть определен как для отдельных договоров, проектов, так и в целом по организации за месяц, квартал или год.

Прибыль облагается налогом. Если по отдельным договорам строительная организация получила прибыль, а в целом за год – нет, то налог не выплачивается. В то же время, если строительная организация ведет несколько видов деятельности, по которым устанавливаются разные ставки налога на прибыль, финансовые результаты определяются независимо от показателей деятельности в целом по предприятию. После уплаты налога на прибыль и других обязательных платежей у предприятия остается чистая прибыль.

Чистая прибыль строительной отрасли за 2024 год составила 865 млрд. руб., что на 23,1 % больше, чем в 2023 году. У строительных организаций, занимающихся возведением зданий, прибыль составила 342,5 млрд. руб., что в 1,5 раза больше, чем годом ранее. Доля прибыльных организаций за год увеличилась

на 1,4 % и достигла 75,2 %. Из общего количества зданий, введенных в эксплуатацию в 2024 году, 95,7 % – жилые здания. Среди компаний, занимающихся строительством инженерных сооружений, доля прибыльных предприятий составила в 2024 году 80,2 %. Чистая прибыль выросла по сравнению с 2023 годом на 0,9 % и достигла 262,8 млрд. руб. [5].

Следует заметить, что в научном сообществе до настоящего времени нет единой позиции по вопросу о характере формирования прибыли производственных предприятий, в том числе и в строительстве. Имеются разные подходы и мнения, которые характеризуют прибыль с различных точек зрения.

Так, С. Н. Бесхмельница полагает, что при исследовании результатов деятельности производственного предприятия следует учитывать следующие категории прибыли:

- прибыль или убытки, связанные с продажей различных товаров и услуг;
- прибыль от реализации основных фондов и других групп имущества;
- прибыль, которая будет получена от иных форм и видов функционирования организации;
- прибыль валовая;
- чистая прибыль;
- прибыль, которая попадает под систему налогообложения [6].

Конечным результатом деятельности производственного предприятия может быть не только прибыль, но и понесенные убытки. Мы уже отмечали, что 25 % строительных организаций завершили 2024 год с убытками.

Так, В. П. Бекетова и Г. П. Назаренко подчеркивают, что целью деятельности любой производственной организации является возможность получения максимальной прибыли экономического содержания. При этом любая экономическая прибыль, по их мнению, будет ниже бухгалтерской на тот размер затрачиваемых средств, которые не принимаются во внимание в рамках исследования издержек по обращению. Именно эту прибыль следует считать важнейшей характеристикой для описания деятельности предприятия. Анализируя прибыль, следует принимать во внимание доход предпринимателя, степень окупаемости расходов организации и возможности деятельности организации в рамках её самофинансирования [7].

Валовая прибыль – конечный результат деятельности любой производственной организации. Под ней следует понимать суммарную прибыль от продажи товаров и услуг, основных фондов и иных доходов. Кроме того, данная прибыль снижается на сумму расходов по различным группам операций. Поэтому именно показатель валовой прибыли отражает все параметры и особенности деятельности организации.

В этом смысле позиция Ф. И. Василаки и Л. Р. Курмановой сводится к тому, что налогооблагаемая прибыль является одним из элементов валовой прибыли, которая подпадает под режим налогообложения и будет повышена или понижена исходя из норм законодательства [8].

В структуре затрат стоимость строительно-монтажных работ составляет 30-35 %, еще 15 % – цена земельного участка, 10 % – расходы на подключение к

коммуникациям. Столько же уходит на выплату процентов по кредитам. Расходы на рекламу и маркетинг могут достигать 7 % от себестоимости [3].

Схематично структура затрат в строительстве представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура затрат в строительстве
Figure 4 – Cost structure in construction

Обращаясь вновь к Всероссийскому жилищному конгрессу в Сириусе, отметим, что замминистра строительства и ЖКХ Н. Е. Стасишин оценил доходность застройщиков, работающих со счетами эскроу, на уровне 10-12 % [3]. Девелоперы оценили показатель маржинальности строительного бизнеса в 2024 году в 15-20 %.

В Государственной думе в 2024 году обсуждали идею законодательно ограничить маржинальность проектов жилищного строительства застройщиков, использующих государственную поддержку, на уровне 20 %. По мнению сторонников этого предложения, таким способом можно добиться снижения цен на жилье [9].

Председатель Комитета Государственной Думы по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству С. А. Пахомов в своем Telegram-канале так прокомментировал эту ситуацию: "...вместе с коллегами из Правительства, Центробанка и Счетной палаты обсуждали сложившуюся на рынке ситуацию, исходя из необходимости стимулировать жилищное строительство и при этом сохранить баланс между задачей обеспечить комфортным жильем наших жителей и задачей поддерживать строительный бизнес". И далее: "...поднимается вопрос о том, что было бы честным ограничить и маржинальность застройщиков, если используются государственные деньги в качестве поддержки. Пока этот механизм выглядит очень сложно, но нам все равно придется эту тему рассмотреть", – подчеркнул С. А. Пахомов.

Анализируя состояние строительной отрасли Калининградской области за период с 2019 по 2024 год, ее достижения и проблемы, следует отметить, что в целом в отрасли наметились положительные тенденции к стабилизации после экономического спада в 2021 году, произошло и улучшение финансового микроклимата.

Основные показатели работы строительной отрасли Калининградской области за период с 2019 по 2024 год приведены в таблице 2 [10].

Таблица 2 – Показатели строительной отрасли Калининградской области
Table 2 – Indicators of the Kaliningrad region construction industry

Показатели	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Объем выполненных работ, млн. руб.	71888	82120	73799	88120	124199	170153
в % к предыдущему году в сопоставимых ценах	68,9	113,2	81,7	110,5	126,5	137,0
Ввод в действие жилых домов, тыс. м ² общей площади	973,0	1164,0	1270,9	1318,5	1216,7	1551,2
в том числе построенные населением	290,3	409,1	564,3	614,7	585,2	335,5
в % к общему количеству	29,8	35,1	44,4	46,6	48,1	21,6
Ввод в действие общей площади жилых домов в % к предыдущему году	102,1	114,1	109,2	103,7	92,3	127,5
Количество выданных разрешений:						
- на строительство	478	557	935	721	585	630
- на ввод в эксплуатацию	401	425	557	629	608	480
Количество полученных уведомлений:						
- на строительство	2907	1961	1654	2236	2991	3120
- на ввод в эксплуатацию	1339	1723	674	496	637	640

В 2024 году в Калининградской области введено в эксплуатацию 1,551 млн. м² жилой площади, что по объемам строительства соответствует 25 месту среди всех регионов России, а по количеству жилья, построенного на душу населения, этот показатель составил 1,181 м² / чел., – пятый показатель, в то время как в среднем по России этот показатель равен 0,73 м² / чел.

По итогам производственной деятельности за 2024 год доля прибыльных строительных организаций в регионе составила 61,8 %; убыточных – 38,2 % что на 13 % выше, чем в среднем по России. Средняя обеспеченность заказами составила 6 месяцев, финансирование – 4 месяца.

Следует также отметить, что одним из важных факторов успешной производственной деятельности является материально-техническое обеспечение строительных организаций основными машинами и механизмами (таблица 3).

Таблица 3 – Наличие строительных машин, шт.

Table 3 – Availability of construction machines, in pcs.

Наименование	Годы					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Экскаваторы	191	153	138	128	184	205
Краны на гусеничном шасси	7	6	5	6	8	15
Автогрейдеры	6	3	5	4	9	12
Бульдозеры	44	40	31	41	41	41
Краны башенные	38	35	25	21	16	28
Краны на авто мобильном шасси	27	36	30	44	45	54
Тракторы гусеничные	15	4	6	8	10	10
Катки дорожные самоходные	23	21	17	16	20	20

Примечание: в настоящей таблице приведены данные, которые не учитывают предприятия малого бизнеса и арендуемую технику.

Как нами уже было отмечено, величины прибыли и рентабельность являются основными показателями при оценке конкурентной способности любого производственного предприятия и строительной организации, в частности. Поэтому без тщательного изучения характера формирования прибыли и рентабельности предприятия, а также их роли в интенсификации производственной деятельности невозможно перейти к решению вопросов по повышению эффективности работы и достижению высоких финансовых результатов при наименьших затратах ресурсов.

Под *рентабельностью* следует понимать удельный показатель, который отражает относительный уровень фактической прибыли за определенный период.

По данным Росстата, рентабельность в строительстве в 2024 году составила в среднем 9,8 %. Компании, которые занимаются возведением зданий, показали рентабельность 10,7 %, в строительстве инженерных сооружений – немногим более 7 %. Росстат рассчитал этот показатель как соотношение чистой прибыли от продажи и себестоимости проданных товаров, продукции и работ

Но кроме этих значений, в статистических данных встречаются и другие значения, отличающиеся как в большую, так и в меньшую сторону (таблица 1). Все дело в том, что, согласно статье 105 Налогового кодекса Российской Федерации, различают несколько методов исчисления рентабельности:

- рентабельность продаж (к выручке без акцизов и НДС);
- рентабельность затрат (по отношению к себестоимости);
- рентабельность активов (к текущей стоимости активов);
- рентабельность коммерческих и управлеченческих расходов.

Для строительных организаций характерны два основных метода определения рентабельности: рентабельность продаж и рентабельность активов. Первый показатель рентабельности – рентабельность продаж (продукции) для строительных организаций является наиболее распространенным, так как в стоимость активов не входит стоимость арендованных основных средств (машин и механизмов), которые в большинстве случаев являются преобладающими. Вместо

чистой прибыли в расчетах может использоваться валовая прибыль от операционной деятельности, в таком случае это будет рентабельность полная.

Рентабельность продаж определяется как:

$$R_s = \frac{\text{Валовая прибыль за год}}{\text{Выручка от реализации СМР}} \cdot 100\%$$

Независимо от метода, по которому определяется рентабельность, ее повышение должно соответствовать стратегическим целям компании, которые могут заключаться в увеличении объемов работ; освоении нового сегмента строительного рынка; повышении стоимости и снижении себестоимости продукции. Очевидно, что увеличение объемов продаж потребует от строительных организаций более активного включения в участие в конкурсах и поиска потенциальных заказов со снижением ценовых предложений. Всегда ли такая политика будет обоснованной? Для этого необходимо проводить тщательные расчеты, что для малых предприятий становится практически неразрешимой задачей ввиду недостаточности квалифицированного управленческого персонала и экономических знаний.

Внедрение новой продукции связано с участием в других сегментах строительного рынка, что сопряжено с необходимостью дополнительных затрат на оборудование, сырье, освоение технологий, обучение персонала и т. п. Для расчета окупаемости этих вложений также следует выполнять экономические расчеты. Увеличение цены продаж должно следовать за повышением качества строительно-монтажных работ, т. е. переходом в другой ценовой сегмент рынка.

Стратегические цели схематично представлены на рисунке 5.

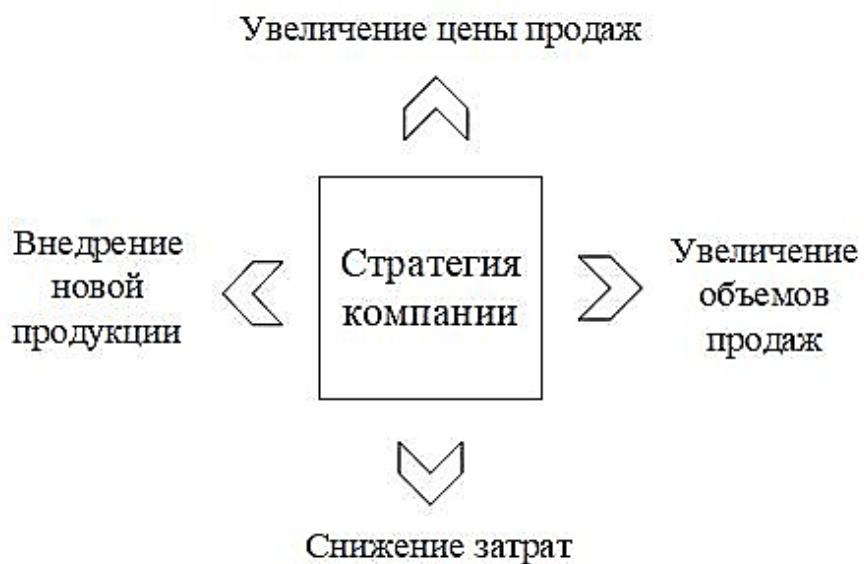


Рисунок 5 – Стратегические цели компании
Figure 5 – Strategic objectives of the company

При этом следует заметить, что стоимость строительно-монтажных работ напрямую связана со сметной стоимостью строительства и не может быть произвольно повышена даже при очень высоком качестве производства работ. Но в строительстве еще до сих пор существует методика, которую практикуют малые

организации, обосновывая ее как "договорную цену", когда стоимость строительно-монтажных работ привязывается к стоимости строительных материалов, тем самым как бы обезопасивая себя от возможных рисков брака или низкого качества работ для последующей переделки. Поэтому основным методом повышения рентабельности строительных организаций становится снижение затрат. Для лучшего представления структуры сметной стоимости строительно-монтажных работ обратимся к таблице 4.

Таблица 4 – Структура сметной стоимости строительно-монтажных работ

Table 4 – The structure of the estimated cost of construction and installation works

Сметная стоимость строительно-монтажных работ						
Прямые затраты по сметным ценам (ПЗ)			Косвенные затраты (КЗ)			Сметная прибыль
Материалы, изделия и конструкции	Заработка плата рабочих (ЗПР)	Эксплуатация машин и механизмов, в том числе ЗПР машинистов	Накладные расходы (НР)	Затраты на временные здания и сооружения (ВЗ)	Дополнительные затраты на зимнее время (зимнее удорожание)	
Сметная себестоимость строительно-монтажных работ						

Повышение сметной стоимости невозможно в силу того, что существует узаконенная методика ее определения, а сметная прибыль формируется в зависимости от заработка платы труда рабочих и машинистов, и единственным способом остается сокращение косвенных затрат. Поэтому в большинстве случаев нерадивые работодатели сокращают накладные расходы за счет ухудшения условий труда рабочих в части обеспечения безопасных условий труда, обеспечения индивидуальными средствами защиты, инструментом, набором необходимых временных зданий и т. п. Сокращение продолжительности строительства при существующей методике установления сметной прибыли и соответственно рентабельности к каким-то особо значимым результатам в плане их повышения также не приведет.

Большое влияние на рентабельность оказывает и размер задолженностей строительных организаций. Следует иметь в виду, что до тех пор, пока процентная ставка по банковским кредитам будет ниже, чем рентабельность на вложенный капитал, рентабельность производства будет увеличиваться (эффект рычага). При низком уровне рентабельности заем по высоким ставкам становится весьма опасным, т. к. задолженность в этом случае может привести к значительному сокращению рентабельности, а в конечном итоге и к банкротству. Поэтому

предприниматели, которые стремятся получать все большую прибыль и повысить рентабельность, должны в полной мере использовать все возможности для ее извлечения при благоприятных финансово-экономических условиях.

Выгода от деятельности в области строительства обуславливается технической оснащенностью предприятия, уровнем его издержек, управляемостью, конъюнктурой рынка и другими факторами. Взаимосвязь между структурой рынка и рентабельностью совершенно очевидна: чем меньше на рынке в обращении количества продукции (услуг) и чем больше на этом рынке реализуется продукции (услуг), тем выше будет и рентабельность. И в то же время на рынке с большим количеством продукции (услуг) и при высокой конкуренции рентабельность производственного предприятия снижается, а иногда ее и трудно установить.

В условиях ускоренного развития экономики (производства) норма рентабельности возрастает, а в периоды ее замедленного развития – снижается. Колебания рынка более заметно влияют на рентабельность мелких организаций, у крупных компаний рентабельность в этот период отличается устойчивостью. Высокая инфляция, безусловно, также оказывает отрицательное воздействие на рентабельность предприятий и экономику отрасли, так как при этом происходит обесценивание активов, возрастают неликвидные запасы, падает покупательная способность, что, в свою очередь, снижает объем покупок или сделок. Высокая инфляция в этом случае выгодна лишь для компаний, которые имеют задолженность по кредитам и ссудам [11].

Таким образом, государство своими действиями может стимулировать и дестимулировать рост прибыли и размер допускаемой рентабельности, которая почти не зависит от экономических факторов, а зачастую определяется решениями государственных органов, законами, подзаконными актами (ставками налогов и т. п.). Следовательно, повышение рентабельности строительных организаций зависит не только от их управляемости, но и от учета совокупности всех обозначенных воздействий, которые обеспечивают не только рентабельное функционирование, но и рост отраслевой экономики в целом.

Список источников

1. Финэксперт [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.finmarket.ru>
2. Официальный сайт Президента Российской Федерации. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kremlin.ru>>
3. Газета Ru. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gazeta.ru>>
4. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента. Москва: Изд-во Журнал Контроллинг, 1991. 104 с.
5. Единый ресурс застройщиков. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.erzrf.ru>
6. Бесхмельница С. Н., Новикова Ю. В. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Социально-экономические аспекты устойчивого развития бизнеса в будущем: сб. статей по итогам Междунар. науч.-практ. конф. Уфа: ООО "Агентство международных исследований", 2018. Часть 1 – С. 23-25.
7. Бекетова В. П., Назаренко Г. П. Способы максимизации прибыли предприятия // Развитие и актуальные вопросы современной науки. 2017. № 1. С. 4-7.
8. Василаки Ф. И., Курманова Л. Р. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Наука и образование: новое время. 2017. № 1. С. 325-327.
9. Российская газета. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rg.ru>
10. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rosstat.gov.ru>
11. Найт Ф. Риск, неопределенность и рентабельность. Москва: Дело, 2003. 360 с.

References

1. Finexpert. – [Electronic resource] – Access mode: <https://www.finmarket.ru> (In Russ.).
2. The official website of the President of the Russian Federation. – [Electronic resource] – Access mode: <http://kremlin.ru> (In Russ.).
3. Gazeta Ru. – [Electronic resource] – Access mode: <http://gazeta.ru> (In Russ.).
4. Taylor F. W. Principles of scientific management. Moscow: Controlling Publishing House, 1991. 104 p. (In Russ.).
5. A single resource for developers. – [Electronic resource] –Access mode: <https://www.erzrf.ru> (In Russ.).
6. Beskhmelnitsyna S. N., Novikova Yu. V. The concept, essence and significance of the financial results of the enterprise // Socio-economic aspects of

sustainable business development in the future. Ufa: OOO "Agency for International Research", 2018. Part 1 – P. 23–25. (In Russ.).

7. Beketova V. P., Nazarenko G. P. Ways to maximize the company's profits // Development and current issues of modern science. 2017;1:4-7. (In Russ.).

8. Vasilaki F. I., Kurmanova L. R. The concept, essence and significance of financial results of an enterprise // Science and education: modern times. 2017;1:325 – 327. (In Russ.).

9. Rossiyskaya gazeta. – [Electronic resource] – Access mode: <https://www.rg.ru> (In Russ.).

10. The territorial body of the Federal State Statistics Service for the Kaliningrad region. – [Electronic resource] – Access mode: <https://www.rosstat.gov.ru> (In Russ.).

11. Knight F. Risk, uncertainty and profitability. Moscow: Delo, 2003. 360 p. (In Russ.).

Информация об авторах

С. А. Любшина – канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВО "Калининградский государственный технический университет".

А. Ю. Михайлов – канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВО "Калининградский государственный технический университет".

Information about the authors

S. A. Liubishina – Candidate of ped. sciences, associate professor of FGBOU VO "Kalininograd State Technical University".

A. Yu. Mikhailov – Candidate of ped. sciences, associate professor of FGBOU VO "Kalininograd State Technical University".

Статья поступила в редакцию 10.05.2025; одобрена после рецензирования 15.05.2025; принята к публикации 18.05.2025.

The article was submitted 10.05.2025; approved after reviewing 15.05.2025; accepted for publication 18.05.2025.