

Всероссийский ежемесячный научно-технический и производственный журнал

Издается с декабря 1939 г.

#### УЧРЕДИТЕЛИ

акционерные общества:

«Компания Главмосстрой»,

«Мосстроймеханизация-1»,

«Механизация-2»,

«Мосстроймеханизация №4»,

«Мосстроймеханизация-5»,

«Мособлинжстрой»;

Московский государственный  
строительный университет

## СОДЕРЖАНИЕ

### Рыночная экономика

**Ерёмин В.Я.** Что мешает развитию малых производственных предприятий в России ? ..... 2

### Развитие средств механизации

**Устинов Ю.Ф., Нгуен Лам Хань.** Вибрационные характеристики виброкатка массой 10,5 т..... 8

**Абдразаков Ф.К., Кузнецов Р.Е., Соловьев Д.А.** Оптимизация параметров подборщика срезанной древесно-кустарниковой растительности .....11

**Берестов Е.И., Кулабухов А.В., Лесковец И.В.,** Об особенностях работы гусеничных движителей землеройно-транспортных машин .....15

### Охрана окружающей среды

**Стеблецкий С.В., Бакатин Ю.П.** Применение теории при оценке безопасности дорожной техники ..... 19

### Ресурсосбережение

**Кузнецов С.М., Кузнецова К.С., Сироткин Н.А., Чулкова И.Л., Маслов И.А.** Ресурсосберегающее проектирование и строительство сооружений .....23

### Качество и надежность

**Примак Л.В., Великанов Н.Л., Сапрыкин Ю.М., Спиридонов В.А.** О прочности грузонесущих стальных канатов .....27

### Нормативно-технические материалы

ОАО «ЦПП в строительстве» .....30

### Библиография

Аннотации статей, опубликованных в МС № 10-2009 .....31

# МС

Механизация  
строительства

октябрь  
(784)  
2009<sup>10</sup>

В организационно-творческое  
сотрудничество с «МС»  
вступили:

Комплекс архитектуры,  
строительства, развития  
и реконструкции города при  
Правительстве Москвы,  
акционерные общества:

«Вертикаль»

«ЦНИИОМТП»,

«Трансстроймаш»,

«СТЭК» (Санкт-Петербург),

трест «Мобильспецстрой»

«Фирма МС Консалтинг»

Ассоциация работников ЖКХ  
Калининградской области

Журнал включен в утвержденный  
ВАК РФ Перечень ведущих научных  
журналов и изданий, выпускаемых в  
Российской Федерации

Журнал зарегистрирован в Федеральном агентстве по печати  
и массовым коммуникациям.

Рег. № 1461 от 4 сент. 1995 г.

Издательская лицензия № 065354 от 14.08.97



Москва

© «Издательство «Ладья», журнал «Механизация строительства», 2009

**В.Я.Ерёмин, канд. техн. наук, технический директор  
ООО «МПО РИТА»**

## **Что мешает развитию малых производственных предприятий в России?** *(В порядке обсуждения)*

Значительную часть доходной части бюджета развитых стран и до 90% рабочих мест обеспечивает малый и средний бизнес.

В России, если верить печати, доля малых предприятий в объёме ВВП составляет 15%. Львиная доля таких предприятий в России – посредники: купил за границей, продал другому посреднику в России, а тот третьему и т.д. То же самое происходит с продукцией российских предприятий. Например, цемент ещё не вышел из ворот завода, а его уже перепродали несколько раз. Причём первый, наиболее приближённый посредник покупает практически по себестоимости или ниже, поэтому у завода нет денег на зарплату, на расчёты с поставщиками, на налоги, модернизацию производства и т.д. Каждый посредник накручивает к цене скромные 5...10%. Но когда этих посредников много...

По данным [1], себестоимость производства цемента с 2003 по 2007 гг. выросла в 2,44 раза, достигнув 1790,9 руб/т, при этом затраты на оплату труда – в 1,73 раза, а отчисления ЕСН всего в 1,25 раза. При анализе данных [1] становится очевидным, что в себестоимости заложена сокрытая прибыль. С 2006 по 2007 гг. средняя себестоимость производства цемента возросла с 1512,7 до 1790,9 руб. за 1 т, т.е. в 1,18 раза. Производители продавали цемент в 2007 г. в среднем по 2422,19 руб/т, т.е. в 1,49 раза дороже, чем в 2006 г. Если допустить что себестоимость без приписок возросла на 18%, почему отпускная цена выросла почти в 1,5 раза? В центральном регионе средняя цена за 2007 г. достигла 3417,02 руб/т, а в декабре 4957,11 руб/т, прирастая за последний квартал по 250 рублей за тонну в месяц. Реально в конце 2007 г. малые и средние предприятия покупали цемент более чем по 6000 руб/т (без учёта НДС). В том же 2007 году средняя цена

цемента, экспортируемого в страны дальнего зарубежья, составляла 41,96 US\$/т, что по курсу того периода немногим превышает 1000 руб/т. Неужели продавали себе в убыток? Видимо нет, значит реальная себестоимость производства цемента около 1000 руб/т. А что в себестоимости (1790,9 – 1000) ≈ 790 руб/т? Накрутки для сокрытия сверхприбылей? При производстве в 2007 г. более 59 млн т цемента, сумма, возможно сокрытая от налогов, может достигать 790х59376300 = 46,9 млрд. рублей. Рост экспортной цены (35,72 US\$/т) за три года с 2004 к 2007 г. составил всего 17,5%. Полагая эту цену близкой к себестоимости, представьте объём накруток, если по отчётам себестоимость производства цемента за этот же период якобы выросла более чем в 2 раза.

Стоит ли удивляться, что цемент в России в разы дороже, чем в Германии, при меньшей зарплате и стоимости электроэнергии, в 5...8 раз меньшей стоимости газа, меньших налогах на землю, недра и т.д. Могут возразить, что в Германии производят цемент в основном сухим, более дешёвым способом. Но не может служить оправданием высокой себестоимости мокрый способ производства цемента, принятый на многих цементных заводах России. Основная разница в себестоимости производства цемента по сухому и мокрому способам заключается в стоимости энергоресурсов. Средний расход условного топлива на обжиг клинкера при сухом способе производства цемента в 2007 г составил 154,3 кг/т. На передовых предприятиях, использующих мокрый способ производства, расход условного топлива на обжиг клинкера составил 167,3 и 168,0 кг/т (соответственно, Ачинский ГК и ОАО Пикалёвский цементный завод). В то же время, при сухом способе производства средний расход электроэнергии

(143,9 кВт·ч/т) на 25% больше чем при мокром (115 кВт·ч/т).

Цемент нужно использовать в строительстве, а не хранить на складе. Но куда ни глянешь, почти все башенные краны стоят, значит, стройки остановлены и цемент не берут. Две-три внеочередных остановки и пуска завода – и вращающимся печам потребуется замена обмуровки, т.к. перепад температуры более чем на 1000°C ее разрушает.

На уровне Правительства необходимо решать не задачу запуска отдельного завода, а проблему вывода всей страны из кризиса. Почему заработанные на россиянах деньги олигархи инвестируют на создание рабочих мест где угодно, только не в России? О каком кризисе может идти речь, если в стране не производится почти ничего, всё привозное от зубочисток до яхт. Девальвируйте рубль до 100...300 за доллар, тогда в России будет выгоднее производить всё от лекарств до станков, чем привозить это из Китая. Дешёвый импорт не позволяет подняться нашей промышленности, не стимулирует иностранные строить в России заводы полного цикла (а не цеха отвёрточной сборки). Да, будет тяжело посредникам, так пусть те организуют производство в России, создают рабочие места. Государство может помочь оперативно принимаемыми решениями по этому вопросу. Того же цемента в России до кризиса на душу населения производилось в три раза меньше, чем в Китае, металлопроката тоже, а уж по количеству выпущенных станков хоть на душу, хоть в целом мы от Китая отстали навсегда. Владельцы заводов в России, получив их практически бесплатно, выжали из основных фондов последние соки. У многих новых владельцев ума хватает только на скупку дворцов и яхт, поэтому их владельцев надо обязать в период кризиса прове-

сти реконструкцию, чтобы к выходу из кризиса на заводах обновили основные фонды. Власти у государства для этого больше, чем требуется. «Лафарж» заплатил более 800 миллионов рублей только за то, чтобы разрешили построить современный цементный завод в Ростовской области. Если мы хотим решить проблему дефицита цемента, то нужно сейчас, во время кризиса, помимо модернизации существующих заводов, построить по одному-два цементных завода в каждом регионе, где ранее не хватало цемента. Необходимо не только отменить оплату разрешений за строительство, но даже налоги на прибыль ослабить для вновь построенных предприятий на 2-3 года после ввода их в эксплуатацию. Можно поставить условие об обязательной доле оборудования (например: 50...75%), которое должно быть, безусловно, изготовлено на российских заводах. В результате будут созданы рабочие места, работники будут платить подоходный налог, от выплаченной заработной платы пойдут отчисления в единый социальный налог (на пенсии и здравоохранение). На время строительства этих заводов будут задействованы предприятия, прекратившие работу из-за кризиса. Когда, в процессе так называемой «приватизации» тысячи заводов в России остановили, а миллионы рабочих были выкинуты за ворота, станки сдавали в металлолом, все средства массовой информации помалкивали. Усиленно развивался сектор потребления и уже 20 лет практически не развивается производство средств производства, что в конечном итоге, определяет стратегическую безопасность государства.

Метаморфозы, творимые с цементом, приведённым в качестве примера, происходят со всеми товарами: металлопрокатом, авиакеросином, дизельным топливом и даже с сельхозпродукцией. Производителей продукции ставят на колени, вынуждая продавать ее по 5 рублей и отбивая интерес к работе, а до конечного потребителя продукт доходит по 35 рублей. Поэтому производителей малых и средних предприятий в России очень мало. В нашей стране нет диктата производителей, которым нас пугали в начале перестройки, потому что почти ничего не производится практически. Но нет и диктата покупателя, так как нет реальной конкуренции. Зато пышным цветом

расцвела новая исключительно российская форма диктата – **диктат посредника**.

В Южной Корее правительство управляет рынком, не считая это нарушением рыночных принципов экономики. Там ежеквартально выпускают сборники, в которых публикуют максимально допустимые цены, где-то на уровне цен возможных импортных поставок. А с выручки, полученной сверх установленной максимальной цены, государство взимает с продавцов налог, доходящий до 90%. Поэтому в Южной Корее нет смысла задира́ть цены, всё равно всё отдашь в виде налога, а если нет возможности поднять цены — исчезают посредники.

В строительной отрасли Германии раз в два-три года издавали сборники цен, рекомендуемых для заказчиков, подрядчиков и поставщиков. Мы приобрели такие сборники цен, чтобы можно было калькулировать свои работы.

Возможно, лет через 50-100 рынок сможет формировать цены без участия государства, но в период становления рыночных отношений управление рынком со стороны государства, безусловно, необходимо.

Почему в России за несколько лет НЭПа малый бизнес вывел страну после гражданской войны из кризиса, который охватил к тому времени весь мир, и почему за 20 лет перестройки развитие малого и среднего бизнеса, особенно производственного, так и осталось в зачаточном состоянии (доля 15% ВВП – это зачаточное состояние малого бизнеса)?

В настоящее время поддержка малого бизнеса происходит только на словах, а фактически делается всё, чтобы малый производственный бизнес превратить в тот, который не видно и не слышно, и не мешает жить чиновникам.

Одно из главных препятствий, сдерживающих развитие малого и среднего производственного бизнеса — это созданная государством система неплатежей. Можно однозначно утверждать, что ни одно малое предприятие не должно большому, а каждое большое должно, по крайней мере, хотя бы одному малому. Высший арбитражный суд, то есть государство, своими решениями стимулирует крупные предприятия не расплачиваться своевременно с малыми.

Гражданский кодекс (ГК, статья 395, пункт 1) определил, что

*«За пользование чужими денежными средствами в следствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счёт другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств. **Размер процентов определяется** существующей в месте жительства кредитора, а если кредитором является юридическое лицо, в месте его нахождения **учётной ставкой банковского процента** на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части. При взыскании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора, исходя из учётной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения. Эти правила применяются, если иной размер процентов не установлен законом или договором».*

То есть за пользование деньгами малого предприятия должны быть возмещены проценты по учётной ставке банковского процента в месте нахождения юридического лица. Так предусмотрено в ГК – главном законе в отношениях между юридическими лицами.

Однако для Высшего Арбитражного Суда (ВАС) Гражданский кодекс не указ. Поэтому ВАС постановил:

*«51. Размер процентов, подлежащих уплате за пользование чужими денежными средствами, определяется существующей в месте жительства кредитора-гражданина (месте нахождения юридического лица) **учётной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства. В настоящее время (это с 1998 г.) в отношениях между организациями и гражданами Российской Федерации подлежат уплате проценты в размере единой учётной ставки Центрального банка Российской Федерации по кредитным ресурсам, предоставляемым коммерческим банкам (ставка рефинансирования)**».*

Не надо объяснять, что учётная ставка Центрального банка и учётная ставка банковского процента в месте нахождения юридического лица отличаются часто в 2 и более раза. Малые предприятия, чтобы выплатить зарплату работникам и одновременно единый социальный налог (ЕСН), заплатить налог на добавленную стоимость (НДС) и другие налоги, рассчитаться с поставщиками ресурсов и мате-