

УДК 338.515

Г.Э. Букалов**G.E. Bukalov**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет
Perm National Research Polytechnic University

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА НА ПРИМЕРЕ ОБЪЕКТА ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGY OF DETERMINING THE PRICE OF THE CONSTRUCTION CONTRACT ON THE EXAMPLE OF THE INDUSTRIAL DESIGNATION OBJECT

Описаны принципы и механизмы разработки методики определения цены договора строительного подряда на примере объекта промышленного назначения. Данная методика может быть предложена как руководство для выбора подрядной организации в ходе реализации открытых подрядных торгов и электронных аукционов. Применение данной методики позволит в большей степени оценить техническую и коммерческую составляющую оферты участника аукциона, повысить степень обоснованности и согласованности принимаемых решений.

Ключевые слова: договор строительного подряда, объект промышленного назначения, цена договора подряда, метод ценообразования, согласование договорной цены, начальная цена контракта.

The article describes the principles and mechanisms for developing a methodology for determining the price of a construction contract on the example of an industrial design object. This technique can be proposed as a guide for choosing a contractor in the course of open tender and electronic auctions. The application of this technique will allow to assess more the technical and commercial component of the offer of the auction participant, to increase the degree of validity and consistency of the decisions made.

Keywords: construction contract, industrial facility, contract price, pricing method, negotiated price negotiation, initial contract price.

Подрядные торги – это конкурсная форма размещения заказов с целью выбора лучшего предложения на всех этапах жизненного цикла проекта: выполнение проектно-изыскательских работ, выбор проектировщика, поставщика материалов, конструкций, оборудования при строительстве зданий, сооружений, предприятий, выполнение монтажных, пуско-наладочных работ, консультирование и технический надзоре [1].

В настоящее время процедура проведения подрядных торгов на право заключения договоров строительного подряда регламентируется Градостроительным, Бюджетным, Гражданским кодексами, Постановлениями Правительства РФ. Заказчики при проведении подрядных торгов по выбору поставщиков и подрядных организаций должны использовать конкурентные способы определения либо осуществлять закупки у единственного поставщика.

При проведении торгов для обеспечения государственных и муниципальных нужд заказчик обязан осуществлять закупку путем проведения электронного аукциона, если начальная максимальная цена контракта при осуществлении закупок для обеспечения государственных нужд не более 150 млн руб., а для обеспечения муниципальных нужд – не более 50 млн руб. При этом техническая сложность объекта строительного подряда решающего значения на установление начальной цены контракта не оказывает [2, 3].

Действующая система проведения торгов экономит средства бюджета, при этом у заказчика остался один критерий для оценки заявок и выбора победителя – наиболее низкая цена. В результате очень часто заказчик становится заложником в создавшейся ситуации, когда оказывается лицом к лицу с коммерческой организацией, не зная ее возможностей, производственных мощностей, оборудования, опыта работ, рейтинга строительной организации по участию в подрядных торгах. Практика показывает, что чем ниже квалификация подрядной организации, тем меньшую стоимость работ она берется обеспечить. За счет чего подрядчик может снизить стоимость? В основном за счет ухода от налогов, применения более дешевых материально-технических ресурсов и рабочей силы. Кроме того, в ходе аукциона, длящегося минуты, а иной раз и секунды, у генподрядной организации нет реальной возможности согласовать цены со своими субподрядными организациями и поставщиками.

При определении начальной максимальной цены контракта (НМЦ) должны учитываться следующие факторы:

1. Сроки (периоды) поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг.
2. Место поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг.
3. Срок и условия оплаты выполнения работ, оказания услуг.
4. Конъюнктура рынка.
5. Наличие сопутствующих услуг.
6. Индексы-дефляторы.

Проведенный анализ тендерной документации, размещенной на электронных торговых площадках, выявил ряд следующих недостатков, часто встречаемые при расчете НМЦ:

1. В сметной документации не учитывается удаленность объектов, например, начальная цена стоимости объектов-аналогов в г. Перми и в удаленном селе Пермского края будет одинаковой.

2. Не используются современные материалы и технологии.

3. Сметная стоимость материалов по «прайсовой» цене часто существенно ниже рыночной на период выполнения работ и не учитывает стоимость доставки материала до объекта.

4. Не учитывается фактический период выполнения работ, например применяемые индексы перевода в текущие цены в смете могут отставать на полгода от фактического периода выполнения работ.

5. В большинстве случаев в сметах не учитываются факторы, усложняющие выполнение работ, например, такие как условия производства работ, малообъемность, стесненность и другие, предусмотренные действующими нормативными документами по ценообразованию в строительстве.

В качестве примера предлагается расчет договорной цены по инвестиционному проекту, который предусматривает выполнение работ на объекте «Газопровод-отвод и ГРС газоснабжения потребителей пункта слива ШФЛУ из автоцистерн и Демьянской ЛЭС» предприятием ООО «Антикпром». Заказчиком и инвестором строительства является АО «СибурТюменьГаз». Данный объект был получен по результатам открытых тендерных торгов ООО «СИБУР – Центр обслуживания Бизнеса» для нужд АО «СибурТюменьГаз» по выбору подрядчика на выполнение работ в рамках реализации проекта «Газопровод-отвод и ГРС газоснабжения потребителей пункта слива ШФЛУ из автоцистерн и Демьянской ЛЭС».

Порядок определения стоимости работ был определен заказчиком. Метод определения НМЦ контракта – базисно-индексный, на основании документации, выданной заказчиком. Сметно-нормативная база, применяемая при расчетах, – территориальные единичные расценки для Тюменской области в редакции 2009 г. Для перевода стоимости работ из цен 2001 г. в текущие цены применяются индексы к элементам прямых затрат (оплата труда, эксплуатация машин и механизмов), действующие на период заключения дополнительного соглашения к договору, установленные для объектов в Тюменской области – территориальная сметно-нормативная база Тюменской области на 4 квартал 2018 г.

Определение стоимости материально-технических ресурсов осуществлялось на основании разделительной ведомости, которая является приложением к дополнительному соглашению. Материалы поставки заказчика – стоимость определяется по фактическим данным заказчика. Материалы поставки подрядчика – стоимость определяется по согласованным с заказчиком ценам на период заключения дополнительного соглашения. При подписании актов сдачи-приемки выполненных работ подрядчик обязан представлять счета-фактуры и товарные накладные, заверенные главным бухгалтером подрядчика, подтверждающие фактические расходы на материалы и оборудова-

ние поставки подрядчика. Нормы накладных расходов и сметной прибыли определялись традиционным методом [4].

Цена выполнения работ является договорной и составляет 99 673 578,12 руб. с учетом НДС. Стоимость работ включает в себя стоимость строительно-монтажных работ, материалов поставки ООО «Антикпром» и прочих затрат. Поставка материалов осуществляется согласно разделительным ведомостям. Расчет договорной цены указан в таблице.

Разделительная ведомость поставки материалов

Наименование затрат	№ п/п	Сметная стоимость 2001 г.	Индекс перехода к текущим ценам			Текущая стоимость, руб.
Строительно-монтажные работы	2	12 632 504				80 229 702
Материалы поставки подрядчика	2.1	7 874 828	По фактическим затратам, но не более предельно-допустимого значения цены			23 028 524
Материалы поставки заказчика			По фактическим затратам			
Основная зарплата	2.2	526 171	23,49			12 359 757
Эксплуатация машин и механизмов	2.3	2 980 265	6,85			20 414 815
В том числе зарплата машинистов	2.3.1	210 337	23,49			4 940 816
Накладные расходы	2.4	777 611	23,49	–	0,85	15 526 170
Сметная прибыль	2.5	473 629	23,49	–	0,80	8 900 436
Прочие затраты	3	0				4 239 432
Зимнее удорожание	3.1		5,94 %			2 555 432
Командировочные расходы	3.2					1 224 000
Суточные, руб.	3.2.1		680 руб. в сутки на одного рабочего, но не более значения по договору			685 440
Проживание, руб.	3.2.2		400 руб. в сутки на одного рабочего, но не более значения по договору			538 560
Перебазировка техники свыше сметных норм	3.3		По фактическим затратам, на основании подтверждающих документов			460 000
Всего		29 154 239				84 469 134
НДС 18 %						15 204 444,12
<i>Всего с НДС</i>						99 673 578,12

Использование методов субъектно-ориентированного ценообразования способствует удовлетворенности участников сделки при фиксированном уровне качества, повышению степени обоснованности и согласованности принимаемых решений.

Для целей разработки методики определения цены договора строительного подряда рассматривается оценка технической и коммерческой части оферты претендента.

На этапе рассмотрения коммерческой части заявки и согласования цены договора строительного подряда при фиксированных технических показателях остается один критерий оценки стоимости работ – это цена.

Для заказчика при фиксированных технических параметрах объекта строительства размер его цены обратно пропорционален удовлетворенности от сделки. Технические характеристики строительного объекта – безопасность, надежность обеспечиваются за счет строго следования строительным нормам. Начальная максимальная цена строительного подряда должна снижаться с учетом технико-экономического обоснования с целью минимизации риска необеспечения запроктированных показателей по безопасности и надежности объекта строительства.

На рис. 1 приведена функция чувствительности параметра ценовой оценки при фиксированном качестве инвестиционно-строительного проекта с точки зрения его технической составляющей.

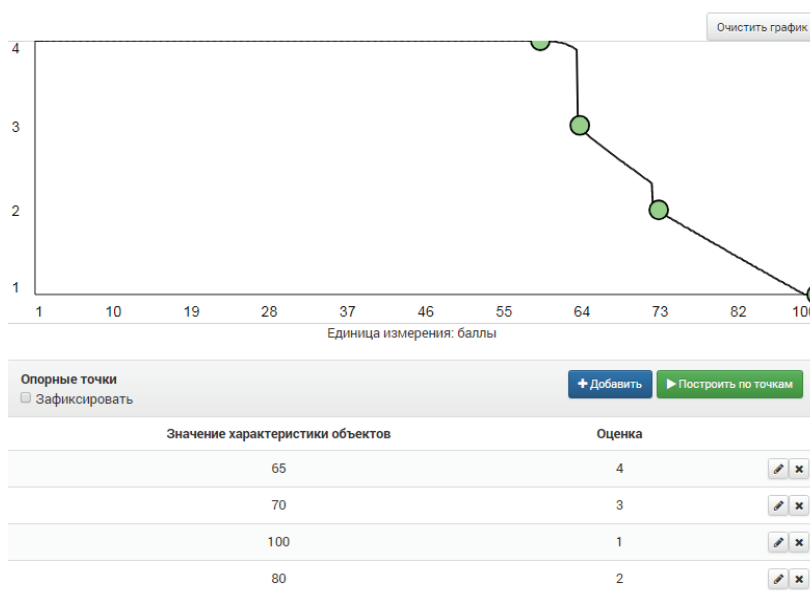


Рис. 1. Функция чувствительности ценовой оценки оферты при фиксированных значениях технической составляющей

Очевидно, что при фиксированных технических параметрах объекта строительства размер его цены обратно пропорционален удовлетворенности сделкой.

Эффективность реализации инвестиционно-строительных проектов напрямую зависит от тщательного отбора подрядчиков, их способности выполнить заданный объем работ в требуемые сроки и требуемого качества, что обеспечит надежность и безопасность строительного объекта. На результативность такого отбора непосредственно влияет степень конкретизации критериев, что обеспечит повышение обоснованности и согласованности принимаемых решений.

Важным условием выбора подрядной организации из ранжированного списка претендентов по критерию «стоимость выполняемых работ» должно быть установление справедливой цены строительного подряда. Справедливая цена договора строительного подряда должна обеспечить заказчику его инвестиционные ожидания, а подрядчику – компенсацию его издержек. Кроме того, справедливая цена договора строительного подряда должна в полной мере обеспечивать качество выполняемых работ.

При применении разработанной методики определения цены договора строительного подряда на примере промышленного объекта, работы по которому осуществлялись ООО «Антикпром» для обеспечения интересов АО «СибурТюменьГаз», было установлено, что справедливая цена строительного подряда была установлена на уровне 77 млн руб. (рис. 2).

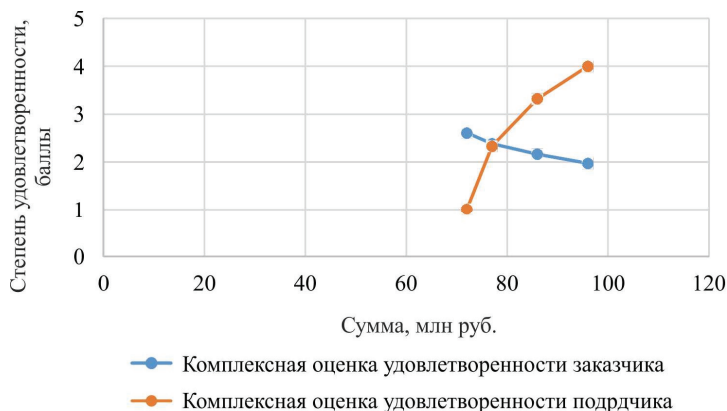


Рис. 2. Установление справедливой цены договора строительного подряда

Предложенная методика определения цены договора строительного подряда на примере промышленного объекта позволяет более полно учитывать мнения основных участников процедуры ценообразования. Данная методика может быть предложена как руководство для выбора подрядной организации

в ходе реализации открытых подрядных торгов и электронных аукционов. Применение данной методики позволит в большей степени оценить техническую и коммерческую составляющую оферты участника аукциона, повысить степень обоснованности и согласованности принимаемых решений.

Список литературы

1. Иванов А.А. Управление ценообразованием в сфере строительства // Инвестиции в России. – 2010. – № 6 (185). – С. 3–10.
2. Дорошенко Т.Г., Суханова И.А. Подрядные торги в строительстве: требования к участникам закупки // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. – № 6. – С. 71–74.
3. Грибовский С.В., Сивец С.А. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 368 с.
4. Брызгина Л.В., Плюснина Л.М. Стоимостный инжиниринг как инструмент обеспечения безопасности и качества объектов недвижимости при проведении подрядных торгов // Инновационное развитие: тенденции и перспективы. – 2017. – Т. 1. – С. 166–173.

Получено 26.09.2018

Букалов Глеб Эдуардович – магистрант, гр. ЭУН7-18-1м, строительный факультет, Пермский национальный исследовательский политехнический университет, e-mail: gleb_bukalov@mail.ru.

Научный руководитель – **Букалова Алина Юрьевна**, кандидат технических наук, доцент кафедры «Строительный инжиниринг и материаловедение», строительный факультет, Пермский национальный исследовательский политехнический университет, e-mail: bukalova.sim@gmail.com.