УДК 658:625.7/.8

*Фейзуллаев М. А., Джавадов Р. Д.
Feizullaev M. A., Javadov R. D.*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

PROBLEMS OF CONSTRUCTION WORKS COST FORMATION OF ROAD-BUILDING ENTERPRISE

Статья посвящена проблемам предприятий дорожного строительства, возникающих при определении стоимости строительно-монтажных работ и экономически обоснованных расчетов рентабельности инвестиционных проектов по строительству, реконструкции и капитальному ремонту автомобильных дорог.

The article is dedicated to problems of road-building enterprises. These problems are caused by the cost determination of construction and installation works, and of economically justified profitability calculations of investment projects for the construction, reconstruction and capital repair of auto roads.

Ключевые слова: расчет рентабельности, конкурс, аукцион, эффективность.
Keywords: calculation of profitability, competition, auction, efficiency.

Одной из наиболее острых проблем дорожно-строительного рынка на сегодняшний день остается вопрос повышения прозрачности и эффективности проведения подрядных торгов (конкурсов) и аукционов. Аукционная форма проведения торгов является одной из существенных особенностей рынка дорожного строительства, которая выявляет конкурентную цену соответствующего контракта.

Постепенное поэтапное внедрение конкурсной системы в дорожно-строительной отрасли должно было способствовать решению многих задач: созданию современной конкурентной среды; обеспечению прозрачного и равного доступа подрядчиков на рынок дорожных работ; выбору наилучших исполнителей по ценовым и качественным параметрам и технологиям. Все это обеспечивало бы повышение качества конечного продукта и достижение эффективности дорожно-строительных и ремонтных работ при минимальном расходовании бюджетных финансовых средств и строгом соблюдении технологических правил [5]. На сегодняшний день для определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) сохраняются как прежние способы: открытый и закрытый конкурсы; электронный и закрытый аукционы; запрос котировок; возможность осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя); а также устанавливаются новые: конкурс с ограниченным участием; двухэтапный конкурс; закрытый конкурс с ограниченным участием; закрытый двухэтапный конкурс; запрос предложений. Но несмотря на это, проведенные исследования процесса организации подрядных торгов в дорожном хозяйстве показывает, что очень много вопросов, особенно касающихся интересов подрядчиков, остались без внимания.

Внедрение конкурсной системы должно было повысить эффективность бюджетных расходов государства, а также создать конкурентную среду в строительном секторе, что, в свою очередь, позволило бы строительным организациям самостоятельно планировать свою деятельность без опеки и контроля вышестоящей администрации, руководствуясь заключенными договорами с поставщиками и покупателями продукции, учитывая специфику производства и конъюнктуры спроса и предложения. Исходя из этого следует, что основу эффективной деятельности дорожно-строительной организации составляет процесс формирования стоимости строительной продукции.

Развитие отрасли и высокие конкурентные позиции новых игроков рынка сильно влияют и меняют содержание основных технико-экономических показателей организации и требуют корректировки процесса обоснованности принимаемых управленческих решений. Под воздействием этих и других факторов роль процесса формирования стоимости составляющих продукции, различных затрат, экономической прибыли, рентабельности в условиях применения свободных (договорных) цен имеет существенное практическое значение как для государственных, так и для частных организаций, заинтересованных в обеспечении высоких производственных достижений. Особенностью процесса формирования финансовых ресурсов предприятий дорожно-строительного строительства является и то, что при определении стоимости контракта в качестве базовых показателей используются сметные документации. При этом необходимо учитывать, что базовой ценой в строительном секторе являются усредненные условия и методы производства работ, которые приняты и утверждены на государственном уровне сметными нормами и правилами. Такая стоимость является ориентиром и устраивает заказчика, но при этом она не отражает реальную рыночную стоимость выполнения работ.

При формировании коммерческого предложения строительная компания учитывает уровень планируемой рентабельности и допустимого снижения цен. Однако точка самоокупаемости, определенная инвестором, может быть намного выше, так как дополнительные расходы, связанные с заключением договора подряда и выполнением работ, могут не войти в предлагаемый ценовой диапазон.

Основным условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации строительных предприятий к условиям регулируемого рынка является дальнейшая разработка комплекса теоретических и методических вопросов в планировании и учете. Поэтому каждой фирме необходимо конкретизировать направления действий и использования главных внутренних и внешних факторов, повышающих эффективность деятельности [5].

Анализ фактических результатов деятельности на примере одной из крупнейших компаний дорожно-строительной отрасли России ОАО «Ханты-Мансийскдорстрой», входящей в группу ОАО Дорожно-строительная компания «Автобан», выявил несколько серьезных упущений при расчетах рентабельности дорожно-строительных работ. Активная кампания по завоеванию новых рынков, поиск дополнительных объемов за несколько тысяч километров от места базирования заставляют предприятие организовать новый подход к процессу определения целесообразности и эффективности инвестиционного проекта. Территориальная разбросанность является дополнительным фактором, снижающим эффективность организации производства, приводящим к дополнительным неучтенным затратам, а также к невыполнению плановых показателей и срыву сроков выполнения работ. Основным вопросом при организации работ в новом регионе является поиск необходимых ресурсов – материальных, трудовых, технических и т. д. У компании есть ограниченное время для определения транспортных схем доставки материалов, поиска субподрядчиков, организации временных поселков, быта работников, заключения хозяйственных договоров. Это одна из проблем системы организации торгов, упущение на законодательном уровне. Поэтому для уравнивания возможностей участников торгов и устранения преимуществ местных организаций необходимо на законодательном уровне установить минимальные сроки ознакомления с условиями инвестиционного проекта в пределах от двух месяцев и более. Для более эффективного управления результативностью деятельности компании необходимо системно решить возникающие проблемы с учетом всех сторон формирования производственных показателей [7].

Наравне с этим, заказчики перед аукционом не всегда предоставляют полный пакет документов: сметы, ресурсные ведомости, рабочую документацию и пр., что делает процесс определения эффективности того или иного проекта почти невозможным. В совокупности с ограничением времени для расчетов стоимости работ эти факторы могут привести к искажению результатов, что впоследствии отразится на финансовом результате деятельности предприятия.

Кроме этого, у компании с производственными объектами в разных регионах возникают дополнительные транзакционные затраты, особенно затраты поиска информации (о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, характеристиках товаров и услуг). Вопрос прогнозирования цен поставщиков на планируемый период выполнения работ также остается актуальным. Так как строительно-монтажные работы по инвестиционному проекту могут охватывать три года и более, данное обстоятельство затрудняет точное определение диапазона изменения цен, что может привести к значительному снижению уровня запланированной рентабельности, а в исключительных ситуациях и к убыточным позициям.

В западных странах сметная стоимость дорожных работ определяется на основании ежемесячно публикуемых в соответствующих изданиях расценок по недавно заключенным контрактам [6].

Российская практика расчета сметной стоимости отличается от западной прежде всего тем, что в основном применяются устаревшие нормы и нормативы. Применение несовершенных и устаревших норм и методов оценки стоимости дорожно-строительных работ приводит к тому, что при использовании современных технологий строительства фактическая структура и величина затрат не соответствуют зафиксированным в смете, представленной на торги. При этом пересмотр и принятие новых нормативов на базисном уровне цен решает эту проблему лишь в краткосрочной перспективе [3].

На примере ОАО «Ханты-Мансийскдорстрой» в результате проведенного анализа было выявлено, что условия допуска к торгам и заключения контракта также могут предусматривать дополнительные расходы, уменьшающие запланированное значение рентабельности предприятия. Прежде всего, это депонирование финансовых ресурсов на обеспечение заявки в размере пяти процентов от стоимости контракта и расходы, связанные с получением банковских гарантий. На первый взгляд – это незначительные расходы, однако с учетом незапланированных скрытых затрат они могут привести к обнулению значений плановой рентабельности.

Как показывает опыт, за счет переноса сроков проведения торгов временами период отчуждения финансовых ресурсов для обеспечения заявок достигает двух и более месяцев, что приводит к увеличению затрат в размере 0,12–0,15 %. При средних размерах стоимости получения банковских гарантий в 1–2 % годовых соответствующие расходы за весь период выполнения пятилетнего контракта составят 1,5–2 % от стоимости работ. Однако в некоторых случаях заказчики требуют не только гарантию на период выполнения работ, но и на период послегарантийного обслуживания контракта. В таких случаях период охвата банковской гарантии достигает 10–12 лет, что увеличивает расходы по обслуживанию банковской гарантии еще на 1,5–2 %. В результате только за счет этих двух факторов уменьшение плановых размеров рентабельности достигает от 3 до 5 % цены контракта.

Еще одной затратной статьей строительной компании является страхование рисков. Несмотря на то, что затраты на страхование строительно-монтажных работ могут быть компенсированы заказчиком (не всегда), остаются в стороне риски, связанные с недобросовестным отношением к своим обязательствам поставщиков и субподрядчиков. Часто генеральный подрядчик заключает с субподрядчиками зеркальные договоры, основывающиеся на пунктах основного контракта с заказчиком, где могут быть предусмотрены авансы на выполнение строительных работ в размере до 30 % от стоимости договора, а также обязательство страхования выполняемых работ. Учитывая, что генеральный подрядчик на основании основного контракта обязан полностью взять на себя обязательство по страхованию строительно-монтажных рисков, затраты, связанные со страхованием рисков работ субподрядчиков, являются дополнительной затратной статьей, которую несут солидарно оба подрядчика. С учетом размеров субподрядных работ эти расходы могут достигать до 0,5 % стоимости контракта, а отсутствие договора страхования таких работ кратно увеличивают риск потерь.

Между тем вышеперечисленные дополнительные затраты не ограничиваются этим перечнем. Наиболее опасными и затратными могут стать упущения проектных институтов в ходе разработки проектно-сметной документации. Зачастую встречаются инвестиционные проекты, где допущенные проектировщиком ошибки приводят к нарушению технологии организации строительных работ, чего подрядчик допустить не может. Подрядчик вынужден за свой счет устранять эти нарушения для соблюдения последовательности технологического процесса, качественного выполнения взятых на себя обязательств.

Для дорожно-строительной компании важным аспектом является правильная оценка действительной стоимости инвестиционного проекта. В этом вопросе главными составляющими являются разработка внутренних норм и нормативов производственных издержек в соответствии с применяемой технологией строительства, освоенными проектно-конструктивными решениями, постоянным мониторингом и прогнозом изменения стоимости материально-технических ресурсов на строительном рынке, определением минимально допустимой внутренней нормы рентабельности [5].

Решение об участии или неучастии компании в каком-либо аукционе является частью стратегии, где определены основные цели и задачи предприятия в соответствии с генеральной линией. Стратегия фирмы может включать один из возможных вариантов: расширение и завоевание новых рынков сбыта; удержание доли рынка в отрасли; удержание и повышение эффективности через показатели качества и прибыльности. Исходя из этого, компания может ранжировать своих потребителей по трем группам:

- 1) государственные заказчики;
- 2) компании с государственно-частным участием;
- 3) частные компании.

В зависимости от выбора группы и формирования постоянных долгосрочных взаимовыгодных отношений с заказчиками строительная компания может выступать на рынке даже в качестве потенциально единственного претендента на победу. Такие отношения возможны со второй и третьей группой потребителей. Основным аспектом в таком случае будет являться минимально заложенная рентабельность, качественное и своевременное выполнение взятых на себя обязательств. Как показывает опыт, такие долгосрочные отношения формируются, в основном, с предприятиями нефтегазового комплекса, постоянно нуждающимися в строительстве временных дорог и кустовых площадок.

Что касается крупных государственных контрактов, то в данном сегменте без конкурсных торгов не обойтись, так как данное условие является антикоррупционным составляющим. Но и в этом секторе теоретически не исключены договорные (заранее разделенные) тендеры и аукционы. Компании-участники могут заранее договариваться о возможно допустимом минимальном снижении цен без особого ущерба для себя, когда условно победивший участник часть объемов передает второй подрядной организации на основе субподрядного договора. Однако наблюдаются случаи, когда на рынок выходят недобросовестные подрядчики, которые своей целью ставят устранение конкурента любой ценой и получение контракта с дисконтом до 20 % от начальной стоимости. В этом случае нет гарантий своевременности выполнения строительных работ, и возможность поддержания требуемых качественных показателей со стороны подрядчика весьма сомнительна. С целью исключения таких случаев заказчик должен установить максимально допустимый уровень снижения цен исходя из параметров заложенной нормы прибыли и первоначальной стоимости контракта.

Для достижения прозрачности проведения торгов и повышения эффективности контрактной системы для всех участников процесса необходимо, чтобы все действующие лица – заказчик, организатор торгов, тендерная комиссия и подрядные организации максимально добросовестно выполняли свои обязательства.

Таким образом, подытожив наше исследование, можно констатировать, что система государственного регулирования цен на строительную продукцию (строительство и рекон-

струкция транспортных сооружений) обеспечивается тремя уровнями регулирования: первый – Министерство транспорта РФ с его структурным подразделением – Федеральным дорожным агентством; второй – региональные центры по ценообразованию в строительстве; третий – подрядные (аукционы) торги [2]. Основной задачей победителя после подписания контракта является поиск вариантов снижения себестоимости строительно-монтажных работ. Одним из вариантов в этом вопросе будет разработка и принятие инженерных решений при выполнении строительно-монтажных работ, а также предложения по корректировке проектной документации в части улучшения качества конечного продукта. В случае, если временной отрезок между проведением торгов и разработкой проектно-сметной документации превышает несколько лет, то за счет применения более современных качественных материалов, использования высокопроизводительной техники можно получить дополнительный эффект и уменьшить производственные расходы. Оптимизации затрат можно добиться также уменьшением накладных расходов за счет ликвидации смежных служб, занимающихся поставкой материально-технических ресурсов, за счет централизации.

В условиях рыночной экономики дорожно-строительные компании должны вести обдуманную, но жесткую конкурентную борьбу за каждый проект, так как рынок дорожно-строительной отрасли отличается рядом характерных особенностей: во-первых, ограниченным числом крупных платежеспособных заказчиков; во-вторых, неэластичностью продукции (снижение цен исполнителями вовсе не влияет на спрос заказчиков); в-третьих, циклическим спросом, связанным в основном изменениями инвестиционной политики государства, доходами бюджетной системы; в-четвертых, высокой степенью риска, связанной с потерей репутации из-за неудачного выбора поставщиков и субподрядчиков, несоблюдения сроков выполнения работ и т. д.

С целью повышения эффективности компания должна учитывать также количественные параметры внутренних факторов, определяемые техническим и организационным совершенствованием производства. К таким параметрам можно отнести мероприятия по снижению трудоемкости и росту производительности труда, уменьшению материалоемкости и экономии материальных ресурсов, экономию от снижения издержек производства и прироста прибыли и рентабельности, прирост производственных мощностей и выпуска продукции, экономический эффект от реализации мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий [4].

Литература

1. Асаул А. Н., Шишлов Г. И. Управление организационной эффективностью строительной компании : моногр. СПб. : Изд-во СПбГАСУ, 2008. 147 с.
2. Особенности ценообразования в строительстве [Электронный ресурс]. URL: <https://studopedia.org/14-24756.html> (дата обращения: 29.09.2017).
3. Решетова Е. М. Главные условия развития дорожной сети России // Автомобильные дороги. Дорожное строительство [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/data/2013/11/26/1337876407> (дата обращения: 15.09.2017).
4. Фейзуллаев М. А. Основные направления и этапы управления процессами в дорожно-строительном предприятии // Рос. предпринимательство. 2015. № 3 (273). С. 403–414.
5. Юстратова И. Л. Формирование ценового конкурсного предложения дорожно-строительной организации : дис. ... канд. экон. наук. М., 2000. 162 с.
6. Internet-based Preliminary Highway Construction Cost Estimating Database. URL: <https://www.researchgate.net/publication/> (дата обращения: 13.09.2017).
7. Feizullaev M. A. Oglu, Javadov R. J. Oglu. A New Look at Enterprise System Management // International Business Management. 2016. Vol. 10. P. 6488–6490.