

МЕТОДИКА ЦІНОУТВОРЕННЯ В БУДІВНИЦТВІ

О.С. ВОРОНІНА, к.е.н.

Харківський національний університет міського господарства

імені О.М. Бекетова

olga.voronina@kname.edu.ua

У практиці ціноутворення країн з ринковою економікою відбувся відхід від простого обчислення витрат з надбавками на прибуток до методів цільової ціни. При цьому бажаний прибуток визначається виходячи з цільової норми прибутку на вкладений у виробництво капітал. Цільова норма прибутку обмежується умовами конкуренції і нормою процента на позиковий капітал. При розрахунках кошторисної вартості будівельно-монтажних робіт відсутня нормативна база для всіх витрат, які несе підрядник при будівництві об'єктів. У зв'язку з цим існуюча система ціноутворення в країнах ЄС надає повну свободу у виборі даних всіх елементів розрахунків, необхідних при складанні кошторису. Підрядні організації адаптують вартість своєї пропозиції до вимог ринку шляхом прийняття певної величини процентних надбавок до калькуляційної кошторисної вартості і прибутку, а також складаючи індивідуальні одиничні ресурсні норми. Такий спосіб формування ціни на будівництво об'єкта є основою вартості оферти підрядника на тендері і дає підприємству можливість пристосуватися до ринкових цін. Роль методів цільової ціни та цільового формування прибутку в забезпеченні середньогалузевої прибутковості зростає при швидкому зростанні цін на первинні елементи вартості будівельного виробництва, а також при проведенні торгів на отримання підяду, коли будівельні фірми виступають вже з фіксованою ціною та передбачуваною структурою витрат.

Розгляд досвіду країн з розвинутою ринковою економікою дозволяє зробити наступні висновки. Регулювання цін в будівництві здійснюється сформованими ринковими структурами на основі торгів підяду.

Оцінку вартості будівництва інвестор виконує з використанням опублікованих інформаційних збірників (довідників) цін, що відображають не базисний рівень цін, а середній реальний, очікуваний в майбутньому році. Кошториси підрядників базуються на результатах аналізу рівня власних витрат на виконання робіт та очікуваних цін на ресурси, що будуть використовуватися.

В рамках добровільних об'єднань учасників інвестиційного процесу – різних асоціацій підрядників, субпідрядників, постачальників та інших

здійснюється захист групових інтересів виробників за допомогою прийняття різних систем, що регламентують граничні вартості будівництва, конструкцій, виробів, послуг за їх складовими. Такі обмеження є обов'язковими для всіх членів відповідної асоціації.

У більшості індустріально розвинених країнах величина накладних витрат і прибутку, що враховуються в кошторисах, вираховується від заробітної плати робітників-будівельників і операторів будівельних машин (рентабельність послуг при цьому коливається від 2,5% до 6%). Відносно невисокий рівень рентабельності стимулює будівельну компанію шукати резерви зниження витрат без погіршення якості і при безумовному дотриманні контрактних термінів будівництва.

Розробкою нормативних техніко-економічних показників в області будівництва в індустріально розвинених країнах (США, Франція, Японія та ін.) займаються державні, територіальні органи або професійні організації (спілки підприємців, архітекторів, проектувальників, інженерно-консультаційні фірми).

Вибір методу складання кошторисів (розрахунків) здійснюється в кожному конкретному випадку в залежності від умов контракту і загальної економічної ситуації. При складанні інвесторських кошторисів (розрахунків), особливо на ранніх стадіях проектування, рекомендується використовувати різні укрупнені показники вартості будівництва, укрупнені кошторисні нормативи, включаючи і преїскуранти (в базисному рівні цін), банки даних про базисну вартість раніше побудованих або запроектованих аналогічних об'єктів.

Методика ціноутворення будівельної продукції, заснована на вільному конкуруванні на інвестиційно-будівельним ринку в розвинутих країнах з урахуванням реальних витрат, які несуть підрядні організації на виконання контрактів, забезпечує високу ефективність їх інвестиційної сфери національної економіки. Також це дозволяє будівельним організаціям досягати закладеного рівня рентабельності, наприклад, шляхом оптимізації ціни своєї тендерної пропозиції, через цінові переговори з постачальниками будівельних матеріалів і послуг. Аналіз методики формування ціни будівельної продукції в зарубіжних країнах може бути корисним при вдосконаленні вітчизняної системи ціноутворення в будівництві.