ТЕМА 5 ДОГОВОРНАЯ ЦЕНА НА ТОВАРНО-СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ

СМЕТЫ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ СТРОИТСЯ НА СЛЕДУЮЩИХ РЫНОЧНЫХ ПРИНЦИПАХ:

- Цена на строительную продукцию обеспечивает подрядчику возврат затрат в процессе строительного производства в полном объеме и прибыль в объеме нормы, а инвестору (заказчику) определяет объемы капитальных вложений на строительство объекта.
- Цены на строительную продукцию формируются с учетом состояния экономической конъюнктуры региона в периоды предпроектного обоснования, проектирования и строительства объекта, т. е. в уровне текущих сметных цен на ресурсы и тарифы.
- Метод и нормативно-информационная база формирования цен на строительную продукцию определяется инвестором и подрядчиком и фиксируется в контракте (договоре).
- Цены в строительстве, осуществляемом с привлечением средств государственных бюджетов всех уровней и целевых внебюджетных фондов, формируются на основании правил, рекомендованных системой ценообразования и сметного нормирования, являющейся единой для участников строительного рынка независимо от формы собственности.

СТРОИТЕЛЬНЫМ РЫНКОМ ПРИНЯТО СЧИТАТЬ РЫНОК ПОДРЯДОВ (ЗАКАЗОВ) НА СТРОИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО, Т. Е. НА ВЫПОЛНЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ И МОНТАЖНЫХ РАБОТ (СМР), В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОТОРЫХ СОЗДАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ.

СУБЪЕКТЫ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА

Субъекты	Определение
Инвестор	юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложение собственных, привлеченных или заемных средств в создание или воспроизводство основных фондов. Инвестор передает застройщику право распоряжаться выделенными средствами.
Заказчик	юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организации и управления финансовым проектом строительства объекта, начиная со стадии технико-экономического обоснования капитальных вложений и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию.
Застройщик	инвестор или иное юридическое и физическое лицо, уполномоченное инвестором реализовать инвестиционный проект по капитальному строительству.
Подрядчик	предприятие, осуществляющее но договору подряда строительство объекта. Подрядчик должен иметь лицензию на осуществление им тех или иных видов деятельности.
Пользователь объекта	юридическое или физическое лицо, для которого строится объект.
Проектировщик	проектная, проектно-изыскательская и научно-исследовательская организация, осуществляющая разработку проекта объекта строительства

ВСЕ СУБЪЕКТЫ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА СТРОЯТ СВОИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ НА ОСНОВАНИИ РЯДА ПРИНЦИПОВ

- государство не вмешивается в оперативную деятельность субъектов строительного рынка, в том числе в финансовые отношения;
- субъекты строительного рынка в процесс взаимоотношений вступают с надлежащими возможностями и максимально возможным уровнем информационной открытости;
- в составе сметных цен на строительную продукцию инвестора учитываются затраты инвестора за весь инвестиционный цикл (предпроектный, проектный периоды и период строительства) и затраты подрядчика за период строительства.



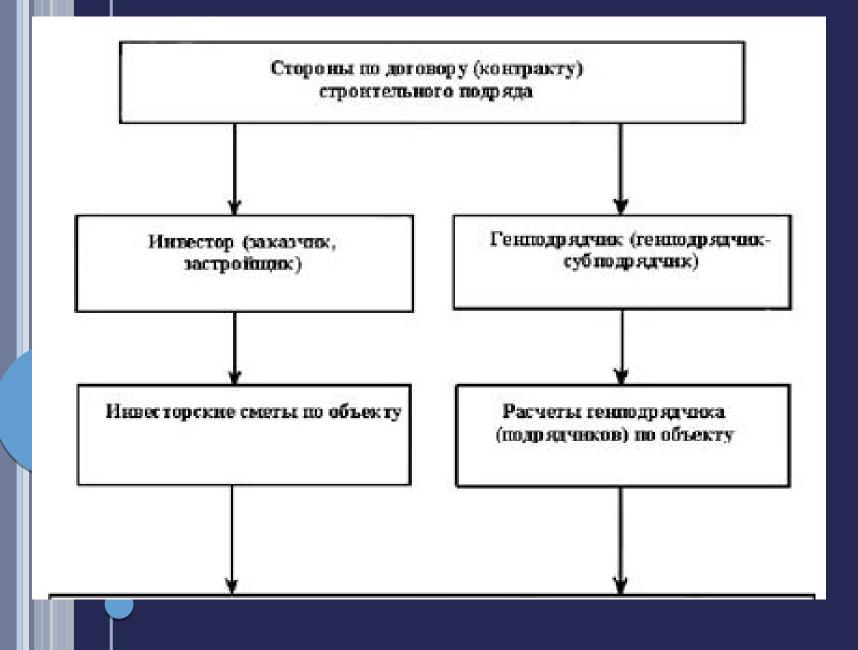
Рис. 1. Сметная документация

ФОРМИРОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ ЦЕНЫ

• Завершающий этап в определении стоимости строительства - это установление договорной цены на строительную продукцию. Согласованная и принятая инвестором и подрядчиком сметная стоимость вида работ, объекта или их комплексов получает правовой статус договорной цены. В отечественной практике эта цена еще называется свободной.

ФОРМИРОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ ЦЕНЫ

- Формирование свободной цены на строительную продукцию осуществляется при подготовке к заключению договора на строительный подряд. Это первая стадия инвестиционного цикла. К этому времени заказчик, как правило, имеет проектно-сметную документацию, прошедшую независимую экспертизу, и согласие подрядчика (по прямому приглашению или после победы на торгах) как исполнителя строительства. В свою очередь, подрядчик, изучив проектную документацию, готовит расчеты (калькуляции издержек производства, сметы) стоимости предстоящего строительства исходя из реальных условий приобретения материальных ресурсов, дополнительного найма работников, конъюнктуры рынка и т.п.
- Таким образом, стороны имеют равные права в оценке стоимости планируемого строительства и располагают для сравнительного анализа инвесторскими сметами заказчика и расчетами стоимости подрядчика. Процесс формирования договорной цены заключается в согласовании позиций сторон по всем элементам стоимости строительной продукции и принятии обоснованного согласованного решения о величине этой стоимости.



Сопоставление (анализ) представленных сметных док ументов по основным направлениям

- 1 Принятые методы и сметно-нормативная база, их обоснованность
- 2 Натуральные объемы рас хода ресурсов, их достоверность
- 3 Принятая система единичных расцекох и цен на ресурсы, их обоснованность
- 4 Включенный перечень прочих затрат и обоснованность их стоимости
- 5 Обоснованность стронтельного риска и резерва

Согласование спорных вопросов. Согласованные решения по всем позициям сметной стоимости и виду договорной цены

Оформление Протокола согласования (ведомости) свободной цены по форме N 7 с последующим включением его в состав приложений к договору

ФОРМИРОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ ЦЕНЫ РЕАЛИЗУЕТСЯ ЧЕРЕЗ ПОДРЯДНЫЕ ТОРГИ

- Система подрядных торгов позволяет заказчику создать конкурсные условия для претендентов на строительство, выбрать наилучшего подрядчика и заключить с ним договор подряда на наиболее выгодных условиях по важнейшим критериям минимальной договорной цены и срока строительства.
- В результате состязательности претендентов на выполнение подрядов они снижают стоимость работ, сроки исполнения контрактов, дают соответствующие обязательства по повышенному качеству строительства и т.д.

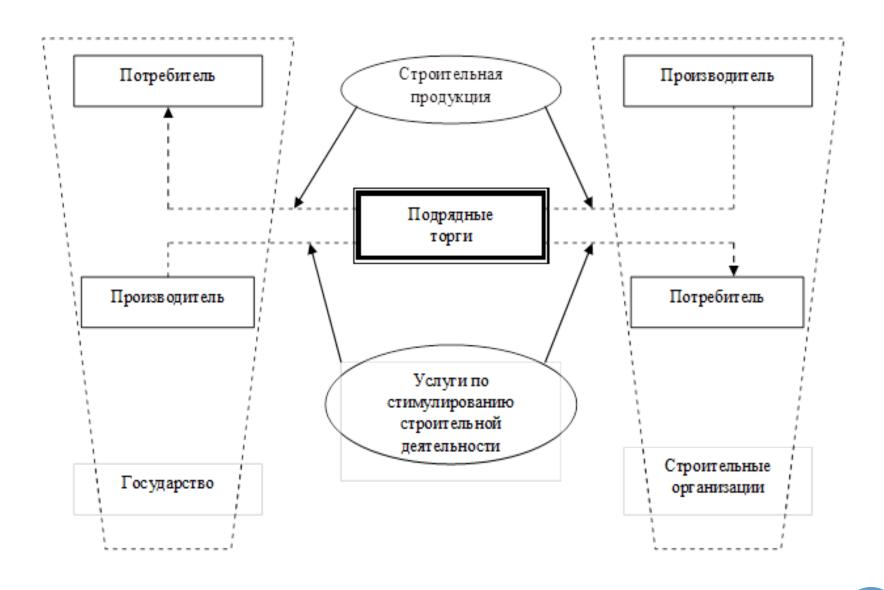


РИС. 1. ПОДРЯДНЫЕ ТОРГИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

ПРЕДМЕТ

• Предметом торгов кроме строительства объекта в целом могут быть специальные строительные работы для субподрядчиков, инженерно-изыскательские и проектные работы, поставка оборудования, некоторые услуги.



ВИДЫ ТОРГОВ:

Открытые (публичные)

Закрытые

ВИДЫ ТОРГОВ:

Торги без предваритель ной квалификаци и

•это торги с участием в них в качестве оферентов всех претендентов, которые пожелают участвовать в них в этом качестве.

Торги с предваритель ной квалификацие й

•это торги с участием в них в качестве оферентов только тех претендентов, которые пройдут предварительный отбор по критериям, установленным организатором торгов.

УЧАСТНИКАМИ ТОРГОВ ЯВЛЯЮТСЯ:

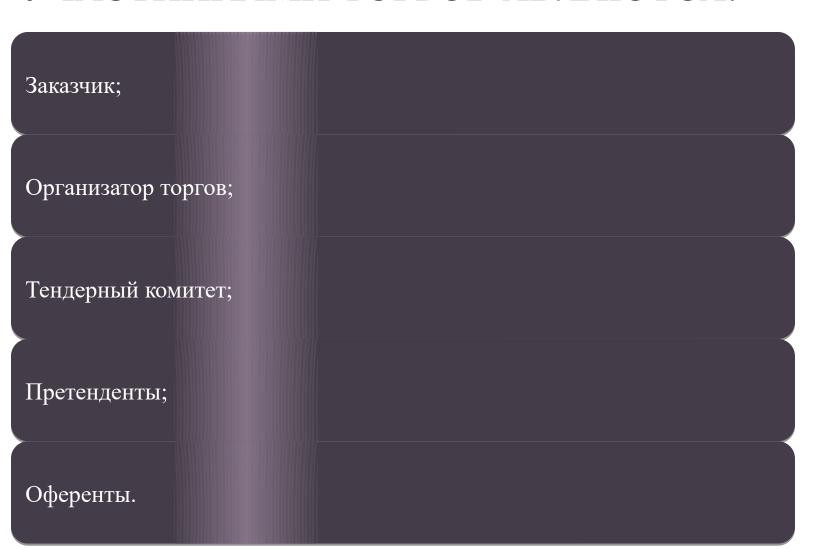




Рис. 5. Схема проведения подрядных торгов.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

- Участник торгов лицо, имеющее право принимать участие в торгах, в их подготовке, проведении, утверждении результатов торгов.
- Заказчик это юридическое лицо, для которого выполняется выставляемый на торги предмет торгов.
- Организатор торгов это специализированная посредническая организация со статусом юридического лица и лицензией на право проведения торгов.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

- Тендерный комитет это постоянный или временный коллегиальный рабочий орган, состоящий из представителя заказчика, организатора торга, технических экспертов и консультантов.
- *Претенденты* организации, подавшие заявку в письменном виде на участие в торгах.
- Оференты это претенденты, представившие оферту как согласие участвовать в торгах на условиях, изложенных в тендерной документации.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

- Тендерная документация комплект документов, содержащих исходную информацию о технических, коммерческих, организационных и иных характеристиках объекта и предмета торгов, а также об условиях и процедуре торгов.
- По ней претенденты должны представить свою оферту.
- *Оферта* предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета торгов на условиях, определяемых в тендерной документации.

СПАСИБО!