

УДК 338.45:69

УЧЕТ РИСКОВ ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ЦЕНЫ ПО ДОГОВОРУ ПОДРЯДА НА СТРОИТЕЛЬСТВО

К.И. Исаков, Ю.В. Шинко

Рассмотрены вопросы установления договорной цены подряда на строительство для заказчика и подрядчика с учетом рисков.

Ключевые слова: договорные отношения; риски; заказчик; подрядчик.

THE ACCOUNT IS RISK AT PRICE ESTABLISHMENT ACCORDING TO THE TURNKEY CONTRACT ON CONSTRUCTION

K.I. Isakov, Yu.V. Shinko

Contractual price of the construction contract for the customer and the contractor taking into account risks is considered.

Key words: contractual relations; risks; customer; contractor.

С переходом на рыночные условия хозяйствования субъекты договоров подряда на строительство получили широкие возможности самостоятельно регламентировать договорные отношения при выполнении работ и оказании услуг в инвестиционно-строительной сфере. Вместе с тем при заключении договоров их участники сталкиваются с рядом рисков, в том числе связанных с установлением договорной цены. Поэтому разработка методов оценки рисков при установлении договорной цены весьма актуальна.

При заключении договора подряда на строительство объекта в процессе установления договорной цены заказчик и подрядчик преследуют принципиально противоположные цели – заказчик стремится снизить цену, а подрядчик – увеличить ее.

Обычно рекомендуются три вида договорной цены:

твердая договорная цена, которая указывается в договоре подряда как неизменная сумма на весь период строительства (договоры с этой ценой заключаются при низких темпах инфляции и небольших сроках реализации договора);

базисная договорная цена, когда стоимость предмета договора устанавливается в уровне цен на определенную дату;

скорректированная договорная цена, устанавливаемая на дату представления счета за выпол-

ненные работы (стоимость выполненных работ по договору, рассчитанная на основе базисной договорной цены и корректирующих показателей, учитывающих текущие изменения цен на материально-технические ресурсы и оплаты труда).

Как показывает практика, вариант с твердой договорной ценой более предпочтителен для заказчика, хотя он и рискует тем, что подрядчик может не выполнить свои обязательства и объект не будет построен в установленный договором срок даже при получении подрядчиком аванса. Более рискованным данный вариант является для подрядчика, поэтому при использовании твердой договорной цены должны предусматриваться средства, обеспечивающие компенсацию его риска.

Лучшим для подрядчика является вариант, когда используется скорректированная договорная цена. В данном случае риск может быть минимальным, так как можно с большей точностью учесть фактические расходы подрядчика, но это требует почти постоянного пересмотра стоимости отдельных видов строительного-монтажных работ, что усложняет процесс расчетов между заказчиком и подрядчиком. Кроме того, при этом возможны превышения планируемых затрат заказчика, в чем он, естественно, не заинтересован.

При применении базисной договорной цены риски могут иметь место как у заказчика, так и у подрядчика.

Как известно, договоры подряда, заключаемые между заказчиком и подрядчиком, могут быть двух видов: прямые двусторонние договоры на строительство конкретных объектов и двусторонние договоры, заключаемые после проведения подрядных торгов.

Заключение договоров с использованием механизма подрядных торгов предпочтительнее для заказчика, так как он может выбрать наиболее выгодное предложение с точки зрения цены, сроков и качества строительства объектов. В большей степени здесь рискует подрядчик, так как в условиях конкуренции, стремясь получить заказ на строительство объекта, он идет на определенное снижение его цены в представляемой оферте.

Однако, как показывает анализ статистических данных, удельный вес подрядных договоров, заключенных в результате проведения торгов, сравнительно невысок. Это объясняется не только недооценкой заказчиками преимуществ установления договорных отношений после проведения торгов. Процедуры проведения подрядных торгов громоздки, и в случае проведения торгов процесс заключения подрядных договоров становится более длительным, затягиваясь часто на несколько месяцев. Поэтому в большей мере используется первый вид договоров.

В случае, когда договорная цена устанавливается без проведения подрядных торгов, окончательный ее вариант принимается на основе компромиссных решений между заказчиком и подрядчиком. При проведении подрядных торгов договорная цена устанавливается по приемлемому для заказчика предложению подрядчика, представленному в оферте.

В настоящее время существует ряд разработок по оценке рисков в процессе договорных отношений [1–6], но они не связаны с определением рисков при установлении договорной цены. Изучение этих разработок показало, что при оценке рисков при установлении договорной цены можно использовать отдельные положения “Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов”, утвержденных Министерством экономики, Министерством финансов и Госстроем России [6]. В рекомендациях содержатся некоторые методические подходы к оценке рисков при реализации инвестиционных проектов с точки зрения их влияния на экономическую эффективность.

При определении поправки на риск в общем случае предлагается учитывать риски, связанные с реализацией инвестиционного проекта, а именно: страховой риск, риск ненадежности участников проекта, риск неполучения предусмотренных проектом доходов. Страховой риск рекомендациями предлагается оценивать экспертно.

Размер премии за риск ненадежности участников проекта определяется экспертно каждым участником проекта с учетом его функций, обязательств перед другими участниками и обязательств других участников перед ним. Обычно поправка на этот вид риска не превышает 5 %, однако ее величина существенно зависит от того, насколько детально проработан организационно-экономический механизм реализации проекта и насколько учтены в нем опасения участников проекта. В частности, размер поправки уменьшается, если один из участников предоставляет другому имущественные гарантии выполнения своих обязательств, и увеличивается, если независимо от характера проекта данный участник не располагает проверенной информацией о платежеспособности и надежности других участников проекта, которые должны оплачивать производимые им работы (продукцию, услуги) или совместно участвовать в финансировании проекта.

Поправка на риск неполного получения предусмотренных проектом доходов определяется с учетом технической реализуемости и обоснованности проекта, детальности проработки проектных решений, наличия необходимого научного и опытно-конструкторского задела и представительности маркетинговых исследований.

Поправки на перечисленные выше риски не вводятся, если инвестиции застрахованы на соответствующий страховой случай (страховая премия при этом является индикатором соответствующего вида риска). Однако при этом затраты инвестора (заказчика) увеличиваются на размер страховых платежей.

Порядок учета указанных поправок на каждый вид риска может быть использован при установлении договорной цены как заказчиком, так и подрядчиком. Однако методы оценки рисков, содержащиеся в рекомендациях, для установления договорной цены довольно сложны. При их использовании возникают трудности с получением исходной информации, так как необходимо в соответствии со скорректированной нормой дисконта (по риску) пересчитывать все показатели экономической эффективности инвестиционного проекта, значения которых определяют договорную цену. В этом случае целесообразнее использовать факторный метод оценки рисков, по которому одновременно и заказчик, и подрядчик могут обосновать свои предложения по договорной цене с учетом соответствующих рисков.

Заказчик, применяя данный метод учета рисков, может скорректировать сметную стоимость строительства объекта с помощью специально рассчитываемых поправок на риск и выходить с ней

на переговоры при заключении прямых двусторонних договоров подряда или предлагать ее в качестве верхней границы по лоту на проводимых подрядных торгах.

Потенциальный подрядчик, также используя сметную стоимость строительства объекта, если она предоставляется заказчиком, или другие исходные данные по сметной стоимости, например материалы тендерного комитета при проведении подрядных торгов, определяет для себя нижний предел стоимости строительства объекта с учетом рассчитанных факторным методом поправок на риск. Эта величина и будет предложением подрядчика по договорной цене.

Основные положения факторного метода, применяемые при определении ущерба или упущенной выгоды при реализации инвестиционного проекта отдельными его участниками, содержатся в “Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов” [6]. Однако в них не приведена детальная методика расчета поправок и отсутствует механизм ее использования при установлении договорных цен.

Скорректированную на риск договорную цену для заказчика ($C_{дз}$) можно определять по формуле

$$C_{дз} = C_c - \sum_{i=0}^n (V_{нiз} \pm \lambda) \times K_{ви} \times C_{iз} \times (\alpha - P), \quad (1)$$

где C_c – сметная стоимость строительства или ее аналог, сом.; $V_{нiз}$ – условно-нормативная вероятность проявления i -го риска для заказчика; λ – коэффициент, учитывающий увеличение или уменьшение $V_{нiз}$ в зависимости от значимости страхового элемента (вида работ); $K_{ви}$ – коэффициент, учитывающий продолжительность проявления i -го риска; $C_{iз}$ – стоимость элемента строящегося объекта, на котором может проявиться i -й риск, сом.; P – показатель, учитывающий зависимость между отдельными факторами риска (дополнение друг друга), доли единицы; n – число учитываемых факторов риска.

Аналогично можно определить скорректированную на риск договорную цену ($C_{дп}$), предлагаемую подрядчиком,

$$C_{дп} = C_{сз} - U_n + \sum_{i=0}^n (V_{нiп} \pm \lambda) \times K_{ви} \times C_{iз} \times (\alpha - P) \pm P_c, \quad (2)$$

где λ , $C_{iз}$, P , $K_{ви}$, n – то же, что и в формуле (1); $C_{сз}$ – установленная заказчиком сметная или иная стоимость строительства объекта, сом. (при проведении подрядных торгов она указывается в тендерной документации и информации о проведении торгов); U_n – величина снижения подрядчиком стоимости C , которая приводится в ofercie, сом.; $V_{нiп}$ –

условно-нормативная вероятность проявления i -го риска для подрядчика; P_c – разница между страховой премией, заложенной в смете, и фактически рассчитанной по страхуемым рискам, сом.

Самая сложная задача при расчетах предложенный заказчиком и подрядчиком по договорным ценам с использованием приведенных выше формул – определение условно-нормативных вероятностей проявления отдельных рисков. Поскольку официально установленных нормативов проявления отдельных рисков не разработано, возможно применение уже используемых для других целей нормативов вероятности проявления рисков. Прежде всего, это нормативные значения рисков, принимаемые страховыми организациями в своих расчетах. Однако страховые организации используют показатели, как правило, технической группы рисков – рисков, по существу, не управляемых субъектами хозяйственной деятельности. Это в основном показатели вероятности проявления природно-климатических рисков.

Изучив применяемые на практике нормативы вероятности проявления отдельных рисков, при расчете предложения по договорной цене на строительство объекта, можно предложить условно-нормативные ставки вероятности проявления этих рисков:

организационные (несостоятельность или банкротство инвестора – ставка 8 %, то же заказчика – ставка 3 % и т. д.);

технологические (нарушение предусмотренной проектной документацией технологии производства работ подрядчиком – ставка 3 %, срыв поставки технологического оборудования заказчиком – ставка 5 % и т. д.);

технические (пожар – ставка 3 %, ураган – ставка 2 %, наводнение – ставка 1 %, кража – ставка 7 % и т. д.).

Величину уменьшения или увеличения условно-нормативной ставки вероятности проявления отдельных рисков устанавливают самостоятельно работники заказчика или привлекаемые специалисты. Такое изменение ставки может происходить в пределах до 30 % основной ставки проявления отдельных рисков.

Коэффициент ($K_{ви}$) рассчитывается разработчиками договорной цены заказчика в зависимости от продолжительности проявления конкретного риска на данном конструктивном элементе строящегося объекта. Стоимость элемента строящегося объекта, на котором может проявляться i -й риск, ($C_{iз}$) определяется по техническому проекту и смете при наличии проектно-сметной документации и по аналогам при ее отсутствии.

При проявлении отдельных рисков как, например, вероятности риска экономического кризиса

в стране, стоимость элемента (C_{is}) принимается в объеме полной стоимости строительного объекта. Величину показателя, учитывающего зависимость между отдельными факторами риска (P), могут устанавливать сами разработчики договорной цены в пределах от 0 до 20 %, как это принято в страховых компаниях.

Сложным и ответственным при расчете договорной цены по предложенным формулам является отбор количества учитываемых факторов (n). Предполагается, что эту работу смогут выполнять сами разработчики предложения по договорной цене заказчика. Следует заметить, что отбором большого числа факторов можно неоправданно снизить договорную цену с потерей точности расчетов договорной цены. С целью получения заказа на строительство потенциальные подрядчики в своих офертах, как правило, приводят сниженные стоимости (цены) по лоту на торгах, что обосновывается, например, внедрением новых материалов или применением более прогрессивных технологий строительства и т.п.

Разница между страховой премией, заложенной в смете, и фактически рассчитанной по страхуемым рискам (Π_s) определяется разработчиками договорной цены на базе данных сметы с учетом роста договорной цены при возможном проявлении страхуемых рисков.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы: современные экономические условия вызывают необходимость изменения ме-

ханизма ценообразования продукции строительной индустрии, при этом наблюдается ряд рисков. Однако всегда следует помнить, что любая предпринимательская деятельность уже сопряжена с рисками. Закон рынка гласит: “Чем больше риск, тем больше прибыль!” Однако необходимо находить самый баланс, а риски следует всегда просчитывать до максимума. Не стоит бояться риска, а из ошибок всегда можно извлечь урок.

Литература

1. *Кияткина Е.П.* Экономика строительства: учеб. пособие / Е.П. Кияткина, С.В. Федорова; Самарский гос. архит.-строит. ун-т. Самара, 2011.
2. *Костюченко В.В.* Организация, планирование и управление в строительстве / В.В. Костюченко, Д.О. Кудинов. Р/нД: Феникс, 2006.
3. *Рыхтикова Н.А.* Анализ и управление рисками организации: учеб. пособие / Н.А. Рыхтикова. М.: Форум, 2007.
4. *Степанов И.С.* Экономика строительства / И.С. Степанов. М.: Юрайт-Издат, 2007.
5. *Шапкин А.С.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. М.: Дашков и К°, 2013.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. 2-е изд. испр. и доп. (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. № ВК 477).
7. Интернет-ресурс: URL: <http://stroyproizv.ru>