

УДК 69.003.12:69.008

**П.П. Закорко**

канд. екон. наук, професор

**Д.М. Вершигора**

аспірант

**Р.А. Бабійчук**

магістр ПЦБ

Київський національний університет будівництва і архітектури

## **ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ РОБІТ ВИКОНУВАНИХ ВІТЧИЗНЯНИМИ БУДІВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗА МЕЖАМИ УКРАЇНИ**

*У статті визначаються підходи до формування вартості будівельних робіт виконуваних вітчизняними будівельними підприємствами за межами України. Автори роблять висновок про те, що формування конкурентної ціни на готову будівельну продукцію або на окремі будівельні роботи (послуги) за кордоном часто пов'язане з виникненням у підрядників додаткових витрат викликаних специфікою експорту (на відрядження, оплатою проживання, транспортними витратами на доставку будівельної техніки, витратами на отримання різних погоджень та дозволів і ін.).*

**Ключові слова:** кошторисна вартість, ціна, експорт робіт (послуг), девелоперські проекти, контрактна ціна.

**Постановка задач.** Визначити підходи до формування вартості будівельних робіт виконуваних вітчизняними будівельними підприємствами за межами України. Структуру додаткових витрат, пов'язаних із реалізацією девелоперських проектів за кордоном. Основні відмінності у підходах до ціноутворення та вибору методу формування ціни пропозиції.

**Актуальність дослідження.** Україна в 2017 році отримала шанс на повноцінну євроінтеграцію. І розвиток експортного потенціалу – це пріоритетний напрямок економічної політики нашої країни в середньостроковій перспективі [1].

Серед будівельних компаній, які працюють на закордонних ринках послуг (робіт) можна виділити девелоперську компанію GEOS[2]. Яка реалізувала в Польщі м. Краків проект Rozana Small House, та почала реалізовувати в Угорщині у м. Будапешт проекти Erkel Residences – житловий комплекс із двох дев'ятиповерхових секцій з трирівневим підземним паркінгом та Radau Residence-Восьмиповерховий будинок з трьох секцій. Одним зі знакових проектів став Kempinski Hotel&Residences Palm Jumeirah у Дубаї, який реалізувала компанія «Познякижилбуд»[3] на рубежі 2009-2010років. Корпорація «Альтіс-Холдинг»[4] брала участь у будівництві наукової лабораторії CEZAMAT у Варшаві, інвестиції в яку склали близько 109 млн. євро. За словами генерального директора компанії Олександра Глімбовського, «Альтіс» займався там в основному інженерними роботами, а частка компанії в проекті була близько 15%. У 2015 році озвучувала плани будувати в країнах СНД і компанія ТММ[5]. Втім, деякі українські гравці змогли осилити і більш глобальні проекти. Так, група «Основа»[6] брала участь у

будівництві автомагістралей в Угорщині, а також гребель в Алжирі, Тунісі, Тоголезькій Республіці (Того). А компанія «Альтком»[7] була задіяна в будівництві автомобільно-залізничного мосту Атамурат-Керкічі в Туркменістані і в проєктах з будівництва аеропортів в Дашогузі й Туркменабаді. В Мінську (Республіка Білорусь) реалізовано два проєкти компанією SvitLand Development[8] - CLEVER PARK та D3. Проєкт Енергоблоку АЕС успішно в Мінську (Білорусь) реалізувала компанія «ТММ-Енергобуд»[9]. Компанія «Основа-Солфіс»[10] реалізувала два проєкти: автомагістраль E79, E753 в Угорщині; гідротехнічні споруди в Буркіна-Сафо, в Алжирі, в Тунісі. Нерідко бар'єром в іншій країні для забудовників стають незнання локального ринку і труднощі з отриманням необхідних дозволів. У подібних проєктах запорука успіху — надійний локальний партнер, який допоміг би розібратися з документами, дозволами, пошуком підрядників. Тому найчастіше українські забудовники виступають девелоперами, а проєкт реалізують місцеві компанії. «Вибір підрядника-резидента — найкращий варіант. При цьому інвестор, наприклад, може давати право на використання своєї торгової марки», — каже Ігор Корнєв, керуючий партнер адвокатської фірми GORO legal [2].

Девелопери запевняють, що закордонні проєкти їм потрібні зовсім не для заробітку, а для розширення портфоліо, «промацування» нових ринків і отримання нового досвіду[2] «У Європі, наприклад, високі конкуренція і стартові інвестиції. Тому що землю тобі доводиться купувати дуже дорого, будувати — теж. При цьому корупція і бюрократія — на мінімальному рівні. Тому забудовники йдуть в інші країни не за прибутком, а для отримання офіційного капіталу і диверсифікації портфеля», — вважає віце-президент компанії UTG Ігор Мельник.

Ціна виступає найважливішим фактором конкурентоспроможності при спорудженні об'єктів будівництва. Саме тут спостерігається зростання конкуренції з боку країн, що розвиваються, оскільки в цій сфері легше реалізувати переваги в менших витратах на робочу силу. Саме за рахунок скорочення цього виду витрат будівельним компаніям Туреччини, Китаю вдалося завоювати значну частку ринку трудомістких об'єктів в різних країнах світу. Недостатня конкурентоспроможність вітчизняних будівельних підприємств на зовнішніх ринках, обумовлюється найчастіше проблемами організаційного характеру, викликаними відсутністю досвіду роботи за кордоном, складнощами законодавства в галузі зовнішньоекономічної діяльності, висококонкурентному середовищі на перспективних сегментах будівництва. У зв'язку з необхідністю зростання обсягів робіт, які надаються будівельними, монтажними та інжиніринговими компаніями за межами України питання експорту будівельних послуг українськими підприємствами набувають особливої значущості.

**Викладення основного матеріалу.** Важливим фактором в просуванні товарів, що експортуються будівельних послуг є їх інформаційне забезпечення. Ключове питання, що стоїть перед вітчизняними будівельними організаціями, це пошук будівельних контрактів. Проведений аналіз показав, що укладення договорів на будівельні послуги, особливо в Польщі, Чехії, Румунії, Болгарії, Білорусії, здійснюється виключно в основному на основі особистих контактів у результаті переговорів з конкретним замовником.

У зв'язку з цим, необхідний широкий доступ будівельних підприємств, які бажають здійснювати експорт будівельних послуг, до інформації про торги для

участі в міжнародній системі електронної торгівлі, що здійснюється через мережу Інтернет. Доцільно розвинути дієві і доступні національні інформаційні інтернет-ресурси для розвитку торгівлі будівельними матеріалами та послугами (роботами) на експорт.

Формування конкурентної ціни на готову будівельну продукцію або на окремі будівельні роботи (послуги) за кордоном часто пов'язане з виникненням у підрядників додаткових витрат викликаних специфікою експорту (на відрядження, оплатою проживання, транспортними витратами на доставку будівельної техніки, витратами на отримання різних погоджень та дозволів і ін.)[11].

Питома вага додаткових витрат, пов'язаних безпосередньо зі здійсненням будівництва займає за різними оцінками закордонних вчених до 40% від вартості будівельних робіт. Структура додаткових витрат при здійсненні експортних операцій представлена на рис. 1.

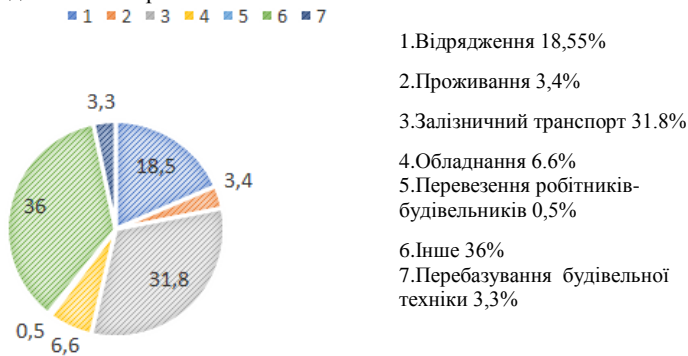


Рис. 1 Структура додаткових витрат, пов'язаних із здійсненням будівництва за кордоном

В умовах впливу законів попиту і пропозиції, метою всіх суб'єктів будівельної діяльності є отримання прибутку, а завданням ціноутворення на рівні будівельного підприємства - отримання максимально достовірної та об'єктивної інформації про майбутні витрати і доходи від підприємницької діяльності. Визначення експортної ціни є непростим завданням, тому що її формування пов'язане з безліччю змінних складових, різних для окремих ринків і видів будівельних робіт (послуг).

На світових будівельних ринках контрактна ціна в будівництві формується в договірному процесі на основі кошторисної вартості будівництва в поточних цінах і витрат, що враховують ринкові чинники зміни вартості за період будівництва[11, 12]. Серед відмінностей можна виділити ступінь укрупнення видів робіт. В Україні вона є більш деталізованою. В різних країнах різною може бути і кодифікація робіт та принципи кодування будівельних матеріалів та робіт в цілому. Вітчизняними підрядними підприємствами в дорожньому будівництві, які працюють в Грузії, Азербайджані, ОАЕ за проформами контрактів FIDIC для переліку робіт використовується Стандартна методика вимірювань CESMM3, CESMM4 [11].

Визначення ціни експортного контракту на надання будівельних послуг з позиції вітчизняної підрядної організації полягає в розрахунку декількох варіантів

пропонованої ціни: в діапазоні від «приблизної (динамічної)» до «жорсткої (твердої)», але прийнятної ціни. Вирішення питання про те, яку ціну внести в оферту, залежить від уміння підрядної організації орієнтуватися в ситуації, володіти інформацією про потенційні можливості інших претендентів на отримання будівельного контракту [12].

Ціна контракту (Ц) в загальному вигляді для підрядника визначається методом витратного підходу в такий спосіб (формула 1):

$$Ц = B + H_d, \quad (1)$$

де B — витрати на виробництво (вартість робіт);

P — сума надбавок даної будівельної організації.

Витрати на виробництво (виконання контракту) розраховують за (формула 2):

$$B = M + B_{op} + A + IB, \quad (2)$$

де M - матеріальні витрати, в тому числі оплата послуг сторонніх організацій, що здійснюють транспортування вантажів, постачання палива, енергії, запасних частин, і ін .; B<sub>op</sub> - витрати на оплату праці, в тому числі навчальних відпусток і відрахування на соціальні потреби; A - амортизаційні відрахування; IB - інші витрати (орендна плата; відсотки по кредитах банку; добові і підйомні; податки, що включаються в собівартість робіт; оплата за послуги: інформаційно-обчислювальні та ін.). Розрахунки надбавки (націнки) за капіталом виконуються на рівні підрядної організації з урахуванням її постійних витрат і бажаного прибутку.

Залежно від умов і цілей, що стоять перед іноземним замовником та вітчизняним підрядником, використовуються різні види цін на будівельну продукцію: - тверда (фіксована) ціна, яка є незмінною на весь період будівництва. Такий вид цін застосовується, як правило, для технічно нескладних об'єктів, коли надається можливість з необхідною достовірністю визначити поточні зміни цін на споживані ресурси; - відкрита ціна, уточнюється відповідно до умов договору в ході будівництва в зв'язку зі змінами цін на матеріальні ресурси, що використовують в будівництві, умов оплати праці та інших додаткових витрат, які не враховані цією ціною. При цьому всі зміни вартості будівництва підтверджуються підрядником документально.

Основні методи формування ціни-пропозиції (оферти) білоруськими підрядними організаціями на зарубіжних ринках наведено на рис.2.



Рис. 2. Основні методи формування ціни-пропозиції (оферти) білоруськими підприємствами на зарубіжних ринках [13]

**Висновки.** Проблема вибору методу формування ціни пропозиції є актуальною не тільки для вітчизняних будівельних організацій, а й для іноземних підприємств. Ґрунтуючись на зарубіжному досвіді можна відзначити, що універсального і єдиного вірного методу, що враховує специфіку кожного будівельного ринку немає. Тому, на наш погляд, на практиці можна застосовувати ті методи, інформація для яких надана в достатньому обсязі щодо надання експортно-будівельних послуг на зарубіжному будівельному ринку.

Так на початкових етапах будівництва можна застосовувати комбінацію ресурсного методу і методів порівняльного підходу, поєднуючи їх в залежності від наявності вихідної інформації. Це дозволить вітчизняним організаціям формувати конкурентоспроможну ціну, характерну для певного експортного ринку і, тим самим, успішніше працювати на ньому.

### Література:

1. Проект Розпорядження КМУ «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017 – 2021» [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http:// me.gov.ua](http://me.gov.ua)
2. Вікна в Європу: як український девелопер склав конкуренцію забудовникам із ЄС // П.Харламов, Д. Кравченко [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1426558-vikna-v-evropu-yak-ukrayinskij-developer-sklav-konkurenciyu-zabudovnikom-iz-es>
3. Познякижилбуд. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http:// pjs.com.ua/ru/glavnaya](http://pjs.com.ua/ru/glavnaya)
4. Корпорація «Альтіс-Холдинг». [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http:// altis.ua](http://altis.ua)
5. Будівельна компанія ТММ[Електронний ресурс]. Режим доступу: [http:// tmm.ua](http://tmm.ua)
6. ПрАТ«ТММ-Енергобуд» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tmm.ua/uk/projects/energebud>

7. Група компаній «Основа» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.osnova-group.com.ua/>

8. ТОВ "Дорожнє будівництво "Альтком". [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dorogi.altcom.ua/>

9. SvitLand Development [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ukr.svitland.com/>

10. СП «Основа-Солфіс» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.osnova-group.com.ua/>

11. Вахович І.В., Цифра Т.Ю., Ячменьова Ю.О. Порівняння зарубіжної та вітчизняної практики визначення вартості будівництва// Програма та тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції «Перезавантаження будівництва: економіка, організація, менеджмент, 09-11 листопада 2016р., - К.: КНУБА, 2016.- с.35-37

12. Цифра Т.Ю. Формування початкової максимальної ціни будівельного контракту при будівництві доступного житла /Т.Ю. Цифра// Будівельне виробництво, – 2014. – № 57. – С.80-83

**П.П. Закорко, Д.М. Вершигора, Р.А. Бабийчук**

***Подходы к формированию стоимости строительных работ выполняемых отечественными строительными предприятиями за пределами Украины***

***Аннотация.*** В статье определяются подходы к формированию стоимости строительных работ выполняемых отечественными строительными предприятиями за пределами Украины. Авторы делают вывод о том, что формирование конкурентной цены на готовую строительную продукцию или на отдельные строительные работы (услуги) за рубежом часто связано с возникновением у подрядчиков дополнительных расходов вызванных спецификой экспорта (на командировки, оплату проживания, транспортными расходами на доставку строительной техники , затратами на получение различных согласований и разрешений и др.).

***Ключевые слова:*** сметная стоимость, цена, экспорт работ (услуг), деволоперські проекти, контрактная цена.

**P. Zakoorko, D. Vershigora., P. Babiychuk**

***Approaches to the formation of the cost of construction works performed by domestic construction companies outside Ukraine***

***Abstract.*** The article defines approaches to the formation of the cost of construction works performed by domestic construction companies outside Ukraine. The authors conclude that the formation of a competitive price for finished construction products or for separate construction works (services) abroad is often associated with the emergence of additional costs incurred by the contractors due to the specifics of exports (for travel, accommodation, transport costs for the delivery of construction equipment , costs for obtaining various approvals and permits, etc.).

***Key words:*** estimated cost, price, export of works (services), subsidy projects, contract price.

**АРА:**

Zakorko, Pavel, Vershyhora, Dmytro & Babiichuk, Ruslan (2018). Pidkhody do formuvannia vartosti budivelnykh robot vykonuvanykh vitchyznianymy budivelnymy pidpriemstvamy za mezhamy Ukrainy. Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn, 36, 27 – 32.

**ДСТУ:**

Закорко П.П., Вершигора Д.М., Бабійчук Р.А. Підходи до формування вартості будівельних робіт виконуваних вітчизняними будівельними підприємствами за межами України [Текст] /П.П. Закорко, Д.М. Вершигора, Р.А. Бабійчук //Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин, 2018. – Вип. 36. – С. 27 – 32.