

Бугрова О.О.

Національний університет «Кієво-Могилянська академія»,
к.е.н., доц., доцент кафедри економічної теорії

ОСНОВИ ВИБОРУ ЦІНОВОЇ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНОГО КОНТРАКТУ

Постановка проблеми. Ціна є одним з ключових параметрів контракту. Саме цей параметр визначає, яка частина створеної в рамках контракту цінності у грошовій формі дістається підряднику (виконавцю, постачальнику), а яка залишається замовникові. Міжнародна практика створила цілу низку цінових моделей будівельного контракту, однак в рамках кожного проекту капітального будівництва існує проблема обґрунтованого вибору цінової стратегії.

Концептуальні пропозиції. Проекти капітального будівництва здійснюються із застосуванням наступних цінових механізмів:

- оплата комплексних сум (Lump Sum);
 - гарантована максимальна ціна (Guaranteed Maximum Price);
 - компенсація витрат підрядника і сплата йому домовленої винагороди (Cost Reimbursable Contract);
 - цільові витрати (Target Cost);
 - оплата відповідно до вимірюваних обсягів робіт (Measurement Contract) [1].
- Систему координат, в якій має здійснюватись аналіз відповідності кожної з альтернативних моделей ціни контракту будь-якому специфічному проекту капітального будівництва представляють драйвери механізмів ціноутворення, а саме:
- Початкова договірні ціна;
 - Механізми мотивації;
 - Процеси контролю;
 - Фінальна ціна.

Наведемо п'ять ключових альтернатив цінових стратегій [2].

Профіль компенсації витрат підрядника та сплати належної йому винагороди (reimbursable) дозволяє отримати низьку стартову ціну контракту, передбачає детальний контроль з боку замовника, слабо заохочує підрядника шукати шляхи економії витрат і характеризується низькою передбачуваністю рівня фінальної ціни.

Профіль оплати комплексних сум (lump sum) налаштовує на відносно високу стартову ціну контракту, передбачає мінімальний

контроль з боку замовника, стимулює підрядника на зниження витрат і має високу передбачуваність рівня фінальної ціни.

Профіль сплати відповідно до вимірюваних обсягів робіт (measurement) за дією драйверів ціноутворення займає проміжну позицію між двома вищезазначеними моделями ціни контракту.

Профіль цільових витрат (target costs) передбачає, що в разі відхилення фінальної ціни від зафіксованого порогу різниці (або економія, або перевищення витрат) в певній пропорції розподіляється між сторонами контракту. Модель дає відносно низьку стартову ціну контракту, пов'язана з детальним контролем, заохочує підрядника економити і не перевищити поріг фінальної ціни.

Профіль гарантованої максимальної ціни (GMP) передбачає, що розподілу підлягає лише економія витрат, а в разі перевищення цінового порогу всі збитки лягають на плечі підрядника. Отже, в моделі GMP драйвер фінальної ціни є більш жорстким і сильним.

Драйвери механізмів ціноутворення є вимірами як властивостей цінових моделей, так і відповідних пріоритетів замовника по конкретному проекту. Ці драйвери визначені на основі Теорії контрактів. Пріоритети визначаються шляхом отримання відповідей на ряд запитань. Визначимо питання для оцінки моделей ціни контракту [3].

1. По драйверу «початкова ціна, цінова пропозиція»:
 - Чи є важливим мати максимально низькі пропозиції ціни контракту від претендентів на тендері (або в ході конкурентних переговорів)?
 - Чи реалістично Претенденту підготувати обґрунтовану цінову пропозицію?
 - Низька початкова ціна є важливішою за стимули / зацікавленість Підрядника шукати шляхи економії (скорочення) витрат в ході виконання контракту?
2. По драйверу «Контроль, ступінь повноти контракту»:
 - Можливість / готовність Замовника здійснювати контроль над витратами (управління витратами)?
 - Очікуваний ступінь впливу контролю (з боку замовника) на рівень витрат по проекту?
 - Бажана деталізація обсягів робіт і специфікацій по проекту, що підлягатимуть контролю (бажаний ступінь повноти контракту)?
3. По драйверу «Моральний ризик/ стимули»:
 - Чи важливо Замовникові уникнути проявів «морального ризику» з боку Підрядника в ході виконання контракту?

- Чи можна покластись на стимули Підрядника більшою мірою ніж на зовнішній контроль за його діями?

- Чи значущим є ризик збільшення ціни контракту понад бажаного (планового) рівня?

4. По драйверу «Фінальна ціна контракту»:

- Проект вийде за межі доцільності для Замовника при перевищенні фінальною ціною контракту певного рівня?

- Яка важливість фактора узгодженої фінальної ціни у порівнянні з факторами «початкова ціна» плюс «контроль»?

- Обмеження (ліміт) фінальної ціни важливіше за можливість утримати ціну на ще нижчому рівні?

В залежності від варіанту відповіді замовником на відповідне питання, кожен елемент набуває певного рейтингу. Числові значення рейтингів властивостей характеризують кожну модель стосовно того, в якому з драйверів та чи інша стратегія працює краще, а в якому – гірше. Замовник має три варіанти відповіді на кожне із питань – «А» (рейтинг = 3), «В» (рейтинг = 2) або «С» (рейтинг = 1).

Напрями впровадження. Запропонована процедура надає можливість провести подальші кроки для прийняття аргументованого рішення про найбільш доцільну модель ціни контракту по проекту. На основі вищенаведених принципів доцільно розробляти креативні шаблони вибору цінової моделі контракту для проектів будівництва об'єктів різних типів: житла, промислових підприємств, торговельних центрів, спортивних споруд тощо.

Список літератури:

1. Planning Construction Procurement. A guide to developing your procurement strategy // New Zealand Government Procurement, Ministry of Business, Innovation and Employment. 2015.
URL: <https://www.procurement.govt.nz/assets/procurement-property/documents/guide-developing-your-procurement-strategy-construction-procurement.pdf>.
2. Бугров, О.В. Управління проектами і ціноутворення у будівництві [Текст] / О.В. Бугров, О.О. Бугрова // Управління розвитком складних систем. – 2017. – №29. – С. 19 – 25.
3. Bugrov O., Bugrova O. An algorithm of selecting the pricing model for a construction contract // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. 2019. Vol. 1, Issue 3 (97). P. 13 – 21. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2019.155779>