

Инвестологические проблемы современного строительства

Инвестиции (нем.) – вложение капитала в отрасли экономики внутри страны и за границей, направленное на простое и расширенное производство [2]. В наиболее общей форме инвестиции – это вложение денежных средств в различные формы финансового и материального богатства. Процесс инвестирования совершается в любой экономике как взаимовыгодное перераспределение денежных ресурсов от тех, кто ими располагает, к тем, кто в них нуждается.

Инвестиции служат основным ресурсом экономики. Инвестициям присуще аккумулирующее значение применяемых в экономике видов вложений, обладающих делимостью во времени, наращением, обесценением, сложением, имеют денежное выражение стоимости в дискретных интервалах времени.[6]

Инвестология как отрасль научных знаний, изучает экономические закономерности, сопровождаемые инвестициями, состав и структуру инвестиций. Инвестология является наукой о законах и принципах обращения инвестиционных ресурсов в экономике, формах и методах управления инвестиционными процессами.

В связи с этим одна из главных целей финансовой инвестологии - выработка практических механизмов по привлечению ресурсов для данной СЭС (страна, регион, организация и т. д.) и антикризисное управление, направленное на антикризисное инвестирование. При этом должны гармонизироваться интересы всех взаимодействующих субъектов.[1]

Мощнейшим механизмом антикризисного управления являются инвестиционные процессы. Будем называть проблемы инвестиционных процессов, связанных с антикризисным управлением и антикризисным регулированием, как проблемы антикризисной инвестологии или инвестологические проблемы [1].

В свою очередь можно говорить, что проблема антикризисной инвестологии или просто антикризисная инвестология разделяется на два взаимодействующих направления: кризисо-порождающие инвестиционные процессы и антикризисные инвестиционные процессы. [1]

Анализ отраслевой структуры накопленных инвестиций в основной капитал в России показывает, что наибольший суммарный объем инвестиций за период с 1992 по 2005г. был направлен в строительство. До определенного этапа развития, данные инвестиции являлись антикризисными инвестиционными процессами. В целом это соответствует роли строительного комплекса как важнейшей подсистемы экономики страны и регионов, обеспечивающей удовлетворение потребностей общества и формирующей необходимые условия социально-экономического развития государства.[5] Однако, сентябрь 2008 г. явился переходной гранью между антикризисными и кризисопорождающими инвестициями. Через призму ценообразования в строительстве рассмотрим основные инвестологические проблемы современной строительной отрасли.

В настоящее время государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется путем проведения инвестиционной политики, направленной на социально-экономическое и научно-техническое развитие РФ. Правительство РФ принимает меры, которые облегчают предприятиям формирование необходимых финансовых ресурсов для

производственного развития. Российские предприятия осуществляют простое и расширенное воспроизводство основных производственных фондов за последние годы главным образом за счет собственных финансовых ресурсов, к которым относятся: прибыль, амортизация, доходы от участия в акционерном капитале других предприятий, полученные пени, штрафы, неустойки, дебиторская задолженность, проценты по депозитным вкладам в коммерческих банках, денежные средства, полученные от реализации имущества нематериальных активов предприятия. Как правило, недостаток финансовых ресурсов предприятия пополняют за счет повышения цен на свою продукцию, что является регрессивным путем развития строительства.[2]

В рыночной экономике все сводится к денежным отношениям, определяемым ценами на ресурсы и готовую продукцию. Ценообразование представляет собой процесс формирования цены строительной продукции на основе проекта, сметных норм, цен, расценок и других данных, т.е. по установленным нормам, в отличие от рынка.

Тем не менее, рынок, в том числе процесс формирования цен, регулируется, по словам Адама Смита, «невидимой рукой», под воздействием определенных законов, а также субъективных факторов. Не секрет, что цены на жилье в России, особенно в Москве, Санкт-Петербурге, а теперь и в Сочи, стали недоступны основной массе людей. Это связано с основным законом рынка – спросом и предложением с учетом российской специфики. По данным СМИ, 45% в цене на строительную продукцию – затраты Застройщиков на компенсации бюрократических и коррупционных составляющих. Известно, что средняя продолжительность строительства жилого дома составляет 12 месяцев, а на согласования различного рода уходит вдвое больше времени и немало денег.[4]

Ценообразование в строительстве носит характер индивидуальных расчетов цен по каждому конкретному объекту. Даже в том случае, когда объект строится по типовому проекту, его сметная стоимость корректируется с местными условиями строительства. Эти расчеты на практике принимают форму составления смет на каждый строительный объект.

Особенность ценообразования связана также с длительностью производственного цикла, что является основным кризисообразующим фактором, так как, увеличивая срок оборота капитала, увеличивают риски, которые несет инвестор.

Свободная (договорная) цена на строительную продукцию - это цена, устанавливаемая инвестором (заказчиком) и генподрядчиком на равноправной основе при заключении договора подряда (контракта) на капитальное строительство или капитальный ремонт зданий и сооружений. Эта цена формируется с учетом спроса и предложения на строительную продукцию, складывающихся условий на рынке, стоимости материалов, применяемых машин и оборудования, а также обеспечения прибыли подрядных организаций для расширенного воспроизводства, уплаты налогов.

Формирование договорных цен по вновь начинающимся объектам может осуществляться на подрядных торгах или на основе согласования между заказчиком и подрядчиком.

Договорные цены на строительную продукцию определяются заказчиками и подрядчиками на основе текущего или прогнозного уровня сметной стоимости СМР, определенного в составе сметной документации. В состав свободной договорной цены включаются также налоги.

Однако, фактические затраты на строительство, как правило, не соответствуют установленным затратам по сметным ценам в силу того, что имеет место изменение фактических цен на материалы, тарифов и прочее. Эти дополнительные расходы, не предусмотренные сметой и не зависящие от деятельности подрядчиков, приводят к

увеличению или уменьшению сметной стоимости. Они учитываются и оплачиваются в виде компенсаций сверх сметной стоимости. Сметная стоимость с учетом компенсаций, а также средств, выделяемых на непредвиденные расходы, и затрат, обусловленных формированием рыночных отношений, возмещаемых заказчиком подрядной организации по их фактической стоимости, подтвержденной соответствующими документами, образует договорную стоимость строительства. Она используется для расчетов между подрядчиками и заказчиками.[5]

На выбор метода ценообразования, основанного на издержках, помимо индивидуального "заказного" характера производства, влияют также государственное регулирование цен и ограниченный спрос покупателей продукции строительства. Оба эти фактора взаимосвязаны и иллюстрируют логику экономических процессов в постсоветских странах.

Прежде всего, отметим, что полностью свободного ценообразования нет ни в одной экономически развитой стране мира. В развитых странах в большей степени используются меры, косвенно влияющие на спрос, предложение, конкуренцию, а соответственно, и цены. Прямое регулирование цен в мировой практике осуществляется в основном в двух формах: установление ценового "потолка" (максимальных цен) и ценового "пола" (минимальных цен). Регулируемые цены, которые складываются под влиянием спроса и предложения, но испытывают определенное воздействие государственных органов (методы прямого ограничения роста/снижения цен; регламентации рентабельности; воздействия на конъюнктуру рынка; антимонопольное законодательство и т.д.), наряду с общеевропейской валютой - предмет горячих дискуссий в Европейском сообществе.

Затратное ориентированное ценообразование не чуждо и рыночной экономике и не проблематично, если цена не играет большой роли для потребителя. Особенно распространен данный подход при работе по государственным заказам. Так, в рамках федеральной контрактной системы США, механизм которой изначально ориентирован на максимальное использование потенциала рынка для нужд государства, при выполнении заказов министерства обороны применяются контракты с возмещением издержек производства подрядчику. Данный подход к ценообразованию широко используется в строительстве, где условия контрактов на сооружение крупных и сложных объектов регламентируются специальными процедурами, установленными государством.

Но для предприятий со сравнительно невыгодной структурой затрат, обусловленной технологическими или организационными недостатками, такой способ определения цен опасен кризисной ситуацией. Цены, основанные на себестоимости, ведут в этом случае к закреплению сложившихся отсталых структур затрат. Такая форма ценообразования возможна там, где господствует экстремальная конкуренция в области затрат и рационализации и одновременно существует согласие по поводу прибыли, которую должен получить каждый экономический субъект.

Существенным недостатком метода является то, что при его использовании не учитывается различное влияние отдельных факторов затрат. Недифференцированный процент надбавки ведет к удорожанию и без того дорогих продуктов. Фундаментальный недостаток калькулирования на базе полных затрат - покрытие себестоимости без учета ситуации на рынке. С этой особенностью связано применение стратегии низких издержек в маркетинге на рынке строительных услуг.

Микроэкономическая теория в классических моделях теории цен вот уже более 150 лет считает, что рост предложения ведет автоматически к снижению цен и падению производства, в то время как спрос в этих условиях растет, и наоборот. В итоге достигается равновесная

цена, при которой производится ровно столько, сколько покупается. Эта закрытая модель ценообразования на совершенных рынках основывается на множестве допущений (относительно количества участников рынка, их целей, вида продуктов, обзорности рынка и т.д.), многие из которых далеки от реальности.[5]

Хотя политика цен по-прежнему часто рассматривается в литературе как решающий инструмент маркетинга, на рынке инвестиционных товаров все более важную роль играют качество, дизайн, технический уровень, сервис, марка, возможности кредитования и прочие неценовые факторы, т.е. политика цен понимается в широком смысле. С этой точки зрения нет "цены в себе", а всегда есть "цена на что-то". Это делает понятие отношения "цена - качество" центральным элементом решений в рамках политики цен.

К тому же предприятия во многих случаях избегают применения агрессивной ценовой политики. Причина заключается в том, что они боятся своей уязвимости как раз в этой сфере, поскольку конкуренты могут ответить жестоко и быстро. Ценовая конкуренция может в любой момент стать разрушительной для всех сторон. В значительной мере это справедливо именно для строительной отрасли. Кроме того, понижение цен после их повышения обратимо лишь с большим трудом. Скорость реакции конкурентов на изменение цен возрастает с улучшением систем коммуникаций.

Несмотря на явные преимущества метода установления цен с учетом качества, сегодня он не работает в строительной отрасли России. Высокие цены часто ассоциируются с высоким качеством, что связано с применением дорогих материалов, тщательным изготовлением и строгим контролем. Цена особенно часто привлекает покупателя как индикатор качества в тех случаях, когда оцениваемый продукт очень сложен, а риск покупки очень высок. Как правило, более качественными являются импортные строительные материалы, зачастую не имеющие аналогов в ассортименте строительных материалов Российской Федерации. Это связано с отсутствием базы сравнения по параметру "цена - качество". Другой причиной является низкая платежеспособность основной массы заказчиков на рынке капитального строительства

О подрядных торгах. Более перспективным из рыночных методов ценообразования можно считать метод установления цен на торгах (тендерах), когда заказ получает та подрядная фирма, которая сможет предложить минимальную цену на подряд и одновременно обеспечить приемлемое качество. В целом соперничество на торгах заставляет потенциальных подрядчиков соглашаться на цену, которая обеспечивает очень небольшой уровень рентабельности, а значит, и искать резервы для выравнивания ее уровня за счет оптимизации затрат. Эффективность подрядных торгов доказывать не нужно, весь мир распределяет заказы на строительство через торги. Конкурентная борьба за заказы, проведение торгов, высокое качество проектирования строительства и эксплуатации объектов - обязательные этапы инвестиционного процесса в условиях рынка.

Однако система подрядных торгов пока что плохо приживается в России. Можно предположить, что все дело в том, что консервативные руководители - представители заказчика, облаченные властью, желают "разделять и властвовать", а кое-где имеет место и откровенная коррупция, взяточничество. На практике дело обстоит сложнее.[5]

К числу важнейших показателей при проведении тендера относятся стоимость инвестиционного проекта и, отдельно, стоимость подрядных работ, представленных на торги. Заказчик прежде, чем объявлять подрядные торги, оценивает стоимость инвестиционного строительного проекта в целом, учитывая весь комплекс затрат как подрядчиков, так и собственных, с тем чтобы выходить на торги с определенной степенью достоверности показателей стоимости проекта и заложить их в тендерную документацию.

Между тем затраты на производство СМР хотя и интересуют инвестора, но далеко не в первую очередь. Главное для него - потребительские качества конечной продукции строительства, соотношение между затратами на ее создание и параметрами создаваемых объектов: удельные единовременные и эксплуатационные затраты на единицу мощности выплавки стали, на один метр квадратный жилого или офисного помещения соответствующего класса, категории, уровня комфорта и т.д.

Серьезный недостаток ценообразования в строительстве для целей формирования тендерной цены состоит в следующем: цены на СМР рассчитываются по единичным расценкам, в которых заложены усредненные на момент их разработки технология производства СМР и применяемые средства труда, строительные материалы. Вследствие этого цена, рассчитанная по единичным расценкам, не отражает новые реальные затраты строительных организаций и фирм на производство работ, которые существенно выше по сравнению с предусмотренными в единичных расценках из-за более высокой стоимости средств труда, новых строительных материалов и т.д. Немаловажно для практики и то, что на новые виды работ, особенно выполняемые из зарубежных материалов и по зарубежной технологии, в сборниках единичных расценок сметные расценки отсутствуют.

Таким образом, мы получаем перечень основных инвестологических проблем в современном строительстве, решение которых является основной задачей, как частных предприятий, так и государственных.

Основными инвестологическими проблемами строительства или проблемами привлечения ресурсов в строительную сферу являются:

1. На сегодняшний день в нашем государстве нет того благоприятного инвестиционного климата в строительной отрасли с необходимым условием извлечения прибыли и положительным социальным эффектом для привлечения как внутренних, так и иностранных инвестиций.

2. Стоимость строительства не определяется должным образом с минимальной погрешностью на предпроектной стадии определения рисков и издержек инвестиционного проекта, что влечет повышение рисков и снижение привлекательности инвестирования.

3. Коррупционная и бюрократическая составляющая все еще сильно влияет на строительную отрасль.

4. Метод «издержек», основной метод ценообразования в строительстве, – устарел и неспособен применяться адекватно к новым требованиям и технологиям в строительстве, ориентируя предприятия на стратегию низких издержек в маркетинге на рынке строительных услуг.

5. Система тендерных торгов несовершенна, можно сказать, рискообразующий фактор, так как заказ получает предприятие, назначившее более низкую цену, как правило, понимая, что цена неадекватна и откровенно занижена.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кирсанов К.А. «Инвестология. Инвестиции и кризисы», Москва, 2009.
2. Деева А.И. «Инвестиции». Экзамен, Москва, 2004.
3. Овсянникова Т.Ю. «Оценка инвестиционного статуса регионального жилищного комплекса на основе модели нейронной сети».
4. Арdziнов В.Д. «Сметное дело в строительстве». Питер, 2009.
5. Глазкова С. «Затратное ценообразование в строительстве».
6. Беляев М.К. «Управление инвестиционной адаптивностью социально-экономических систем», 2003.
7. Огарков С.А. «Фундаментальный и технический анализ в инвестологии сельского хозяйства».