

Проф. Станислав Хаджиев
БИСИ ИНС. ЗА НАРОДНО СТОПАНСТВО НРБСБРЛД

AKTUALNE PROBLEMY CENOOBRAZOWANIA STROITELNOJ PRODUKЦИИ W NRБ

Streszczenie: Opracowanie jest skompromowana, bardzo interesująca naukową rozprawą na temat kształtowania cen produkcji budowlanej w BRL. Autor wykorzystał ustalenia na ten temat autorów z krajów socjalistycznych: ZSRR, PRL, CSRS, NRD. Uwzględnił też swoje poglądy opublikowane w podręczniku *Ekonomika budownictwa*. Oczywiście bazuje na realiach aktualnych układów ekonomicznych i możliwościach przyszłościowych przemian w bułgarskim budownictwie.

Осуществляющееся в нашей стране, в СССР и других странах социализма переустройство представляет собой всеобъемлющую систему целенаправленных и взаимосвязанных изменений в управлении обществом, политикой и экономикой. Оно явилось объективной необходимостью в результате интенсивного количественного и качественного развития производительных сил - наиболее революционного элемента общественного развития - и вызванных этим несоответствий характеру и формам существующих производственных отношений. Именно эти несоответствия в последние годы стали оказывать все более ощутимое тормозящее влияние на темпы развития социалистического общества, что следовало безусловно преодолеть, для того чтобы осуществить стратегический курс на качественно новый экономический рост.

Главная цель в направлении переустройства в сфере экономики - достижение динамичного, интенсивного и эффективного развития общественного производства путем целостного перехода от административно-распорядительных к экономическим методам управления народным хозяйством, отраслями и хозяйственными единицами. Его принципиальная сущность состоит в последовательном применении экономического подхода и соответствующего экономического механизма в целях усиления косвенного управленческого воздействия экономических рычагов и инструментов на материальную заинтересованность трудовых коллективов и отдельных трудящихся в целях активизации их инициативности самостоятельных товаропроизводителей. Речь идет о подчеркнутой демократизации управления экономикой путем укрепления самоуправления, полной самокупаемости и самофинансирования хозяйственных организаций и предприятий. С этой целью коренным образом реконструирован действовавший ранее экономический механизм, который в общих чертах можно назвать новым экономическим механизмом, базирующимся на самоуправлении.

Особенно важным и действенным экономическим рычагом в системе экономического механизма являются цены и правила ценообразования. Достаточно хотя бы напомнить о их значении для планирования и контроля общественно необходимых затрат, для формирования народнохозяйственных пропорций, для оценки экономической эффективности производства, для

коэффициента, самоокупаемости и рентабельности хозяйственных организаций, для материальной заинтересованности и стимулирования трудящихся. При этом цены существенно и активно влияют на все прочие экономические рычаги (прибыль, финансы, заработная плата и т. д.). В ценах на продукцию сходится и переплетаются все экономические процессы и проблемы народного хозяйства, отрасли, отдельной хозяйственной организации.

С учётом всего этого в новоутвержденных нормативных актах управления экономикой (Положение о хозяйственной деятельности, Положение о ценах, Расположение о взаимоотношениях в инвестиционном процессе) нашёл место ряд новых принципиальных установок и новых моментов в области ценообразования. Общая направленность этих изменений имеет целью приведение ценообразования в более точное и более полное соответствие с действием и требованиями закона о стоимости и товарно-денежных отношениях. Самой характерной чертой переустройства в этой области является демократизация ценообразования. В полном соответствии с принципом самоуправления значительно расширены права предприятий-товаропроизводителей при определении цен на продукцию с требованием соблюдения утверждённых государством методических правил ценообразования.

Специфика производственного процесса в строительстве, а также самой строительной продукции и ее реализации порождает ряд существенных проблем теоретико-методологического и практического характера при применении новых общих принципиальных установок ценообразования в отрасли, требующих немедленного решения. Указать на способы научно обоснованного, экономически целесообразного и практически применимого решения этих проблем - такова задача настоящего доклада.

Воспринят принципиально новый подход определения цен, отличающийся рядом важных новых моментов. Во-первых, основная часть цен на продукцию определяется не центральными хозяйственными органами, а самими предприятиями и хозяйственными организациями, которые документируют и обосновывают расчёты предлагаемых цен. Во-вторых, вместо ранее применявшегося расходно-калькуляционного подхода ценообразования введено определение цен на базе уровня и соотношений международных цен, формирующихся на перспективных для нашей страны внешних рынках сбыта. В-третьих, определённые предприятиями цены и их обоснование не подлежат утверждению, а лишь регистрируются компетентными государственными органами. В-четвёртых, устанавливаются предельные цены по всем видам продукции, которые нельзя превышать. В-пятых, конкретные цены, по которым реализуется продукция, устанавливаются путём диалога между товаропроизводителем и потребителем, и т. д.

Очевидно то, что эти новые, правильные и обоснованные установки разработаны с учётом характера и условий промышленной продукции, причём преимущественно экспортной, их невозможно применить непосредственно и тем же самым образом в строительстве, где характер продукции и условия ее производства коренным образом отличаются во многих существенных отношениях - в технологическом, техническом, в организационном и экономическом отношении. Конкретно можно упомянуть об огромном разнообразии самой строительной продукции по своему предназначению, по архитектурному и объёмно-планировочному оформлению, по конструктивной схеме, по технологии строительства, по использованию строительных машин и механизмов, по используемым строительным материалам, по конструкциям и изделиям и т. д. Конечная продукция строительства (здания и сооружения), в отличие от всех прочих видов продукции, не является одинаковой, стандартной. Она неподвижна, прикреплена к земле и органически связана с ней, с чем связано её производство на месте будущего потребления. Это определяет неизбежную подвижность строительного производства и определённое воздействие строительной площадки (геология и гидрология грунта, его механика и сейсмичность и пр.), её местоположения (отдалённость от источников строительных материалов, транспортные связи, высота над уровнем моря и пр.), расположения на большой площадке, работы под открытым небом (влияние климатических и метеорологических условий) и пр., что придает индивидуальный характер как строительной продукции, так и производственному процессу в строительстве. Сюда следует добавить также длительность сроков строительства, большой физический и стоимостный объём отдельной единицы строительной продукции и т. д. Следствием всего этого является индивидуальный характер воздействия множества разнообразных и меняющихся ценообразующих факторов.

Все эти особенности объективно предопределяют специфический характер ценообразования в строительстве в отличие от ценообразования в отраслях. Такой точки зрения придерживаются все без исключения специалисты по экономике строительства в странах социализма [1],[2],[3],[4],[5]. Этих фактов нельзя пренебрегать.

Совокупность перечисленных особенностей как раз вызывает необходимость применения столь сложного метода ценообразования в строительстве: определение сметной стоимости /цены/ каждого конкретного строительного объекта осуществляется в отдельности при помощи составления отдельной проектно-сметной документации. Даже по типовым проектам проектно-сметная документация увязывается с условиями отдельной строительной площадки, что приводит к отдельному определению сметной стоимости. По сути дела это серьезное методологическое различие, поскольку тем самым цена на строительную продукцию не определяется на базе ее средней общественной стоимости, как этого требует закон стоимости, а на базе конкретных затрат живого и овеществленного труда на строительство объекта на данной стройплощадке, то есть на базе его индивидуальной стоимости. Это так называемая индивидуализация /объективизация/ цен в строительстве [5].

Исходя из всего этого, международные цены на конечную строительную продукцию невозможно использовать в качестве базы для внутреннего ценообразования в строительстве, поскольку эта продукция не экспортируется. Болгарские строительные организации строят объекты за рубежом, и цены на их продукцию определяются тем же самым индивидуальным способом.

Предусматриваемое в рамках переустройства экономического механизма право предприятий-товаропроизводителей самостоятельно и ответственно определять цены на свою продукцию также не может полностью найти применение в строительстве. Сметная стоимость /цена/ объекта определяется проектировщиком и потребителем-инвестором при довольно ограниченном участии производителя - строительной организации, которая в это самое время может быть еще не указанной.

При таких реальных условиях в строительстве выход, разумеется, следует искать не в отказе от изложенных выше принципиальных установок и общих правил ценообразования, а в их возможном приспособлении, своеобразной модификации с учетом специфических особенностей отрасли строительства. Тем самым будет обеспечено их полноценное действие, достижение абстрактноэкономических целей в ценообразовании строительства.

В этом отношении существует довольно много неясных положений, спорных вопросов, разногласий в толковании и мнениях относительно нормативных установок и их применения. Не хватает опыта, неуверенно принимаются практические меры. Но этим причинам ценообразование в строительстве все еще осуществляется почти без видимых изменений.

Существенным новым моментом ценообразования в производственных отраслях, в том числе и в строительстве, является установление предельных цен. Это новый тип цен, обладающий лимитирующей функцией. В отличие от остальных отраслей, в строительстве эти цены определяются не по единице конечной продукции, а по единице натурального измерителя по видам строительных объектов: на единицу производственной или эксплуатационной стоимости, на квадратный метр застроенной или полезной площади, на линейный метр сооружения, на кубический метр застроенного объема и пр. /ст. 37, абз. 1 Распоряжения о ценах/. Предельные цены в инвестиционном процессе разрабатываются соответствующими исследовательскими, проектными и строительно-монтажными предприятиями согласно общим правилам, установленным II главой Положения о ценах, в той мере, разумеется, в какой эти правила применимы в отрасли строительства. В качестве основы берутся укрупненные стоимостные показатели для единицы натурального измерителя, выведенные из уже проектированных или построенных объектов, с учетом технических и технологических характеристик строительных стандартов и отраслевых нормативов, оптимальных проектных решений /объемно-планировочных и конструктивных/, современного уровня технологии в организации строительного-монтажного производства, а также прогнозов изменения текущих цен. Введение лимитных цен уже обсуждается в СССР. В той или иной форме они применяются и в некоторых капиталистических странах. Во Франции, к примеру, с 1968 года применяются так называемые "максимальные цены", определяемые в качестве максимальных [6].

Главное экономическое назначение лимитных цен состоит в том, чтобы в самом начале инвестиционного процесса ими было оказано противодействие обозначившейся заметной тенденции к повышению цен готового строительного продукта. Понятно можно назвать нестабильность нынешней сметной стоимости объектов, многократно меняющейся в ходе инвестиционного процесса, в результате чего конечная цена как правило значительно превышает первоначальную. Кроме того, лимитные цены способствуют ориентации экономических интересов строительных организаций и прочих участников инвестиционного процесса от промежуточных к конечным, социально значимым результатам, что как раз является общей характерной чертой и целью переустройства. Они переносят акцент в строительном ценообразовании с расходно-калькуляционных методов к экономическим методам определения цены на конечную строительную продукцию - готовый строительный объект - хотя и лишь в качестве лимитирующей в дальнейшем ходе ценообразования.

Лимитные цены имеют многостороннее применение. Они будут служить для образования начальной цены конкретных строительных объектов на этапе допроектных изысканий и технико-экономического задания по техническому проекту, для оценки экономической эффективности инвестиционного процесса и для последующего планирования, финансирования, кредитования и контроля за ценообразованием изысканий, проектов и объектов.

С учетом всего этого при определении уровня лимитных цен производственных объектов следует исходить также из установленного для данной отрасли нормативного коэффициента эффективности (или нормативного срока окупаемости) и рассчитанного прироста объема продукции построенного или реконструированного предприятия. В этом смысле лимитная цена выражает максимальный размер вложений в расчете на единицу произведенной потребительной стоимости, который обеспечивает нормативную эффективность. Лимитную цену нельзя превышать при проектировании и строительстве объекта, поскольку это бы означало допустить создание производственного объекта, который бы имел более низкую эффективность, чем эффективность действующих аналогичных предприятий, выраженная в нормативных показателях [7].

Разработанные лимитные цены подлежат регистрации в Министерстве экономики и планирования, с приложением обоснования, документа о согласовании и аналитической справки по образцу (Приложение 6 - В Положения о ценах). Предусматривается, чтобы предприятия издавали и периодически актуализировали прейскуранты-каталоги всей номенклатуры своей продукции. В этом случае лимитные цены будут выполнять роль предварительных цен, сопровождавших предложение и адресованных к возможным будущим инвесторам. При объявлении строительных аукционов конкурсов инвесторы используют их для изготовления документов, оформляющих куплю-продажу.

Отдельные строительные предприятия несомненно встретят значительные трудности при разработке лимитных цен: отсутствие специально подготовленных кадров по ценообразованию, больше по объему и сложности технико-экономические расчеты и обоснования, недостаточная информация о передовых достижениях в стране и за рубежом, разница в методологическом подходе и т. д. Еще первые практические попытки подтверждают правильность этого опасения. Эту задачу, считаем мы, негла бы более успешно и компетентно решать Ассоциация по строительству и строительной индустрии (АССИ) в рамках своих координирующих, регламентирующих и методических руководящих функций, одна или в сотрудничестве с соответствующими строительными организациями. Такая возможность нормативно заложена в Положении о ценах (статья 3 и 41), которое предусматривает, что АССИ может предлагать для регистрации со стороны Министерства экономики и планирования "единицы для страны лимитные цены на единицу натурального измерителя готового изыскательского, проектного и строительного продукта". Это представляет собой, несомненно, значительную и ответственную работу, которую следует хорошо организовать и выполнять в возможный краткий срок, возможно поэтапно.

В порядке исключения в определенных случаях зарегистрированные лимитные цены можно превышать. Это возможно в случаях, когда предприятие выпускает определенный строительный продукт доказанного более высокого качества или же при различных экономических условиях. В таком случае предприятие может обосновать и регистрировать более высокую лимитную цену (статья 14 Положения о ценах). Можно утверждать, что подобные случаи будут иметь место в строительстве, в особенности учитывая специфические условия строительства определенных объектов.

Следует в заключение подчеркнуть, что лимитные цены будут несомненно оказывать благоприятное косвенное экономическое воздействие на строительные организации в сторону активного использования передового опыта и всех достижений современного научно-технического прогресса в строительном производстве, а также выявления и мобилизации всех своих внутренних резервов. Подобное поведение продиктовано не только необходимостью уложиться в пределах установленных лимитных цен, но и стремлением снизить фактически производственные затраты до размера возможно более низкого, чем уровень лимитных цен.

Следующий вид цены, которая определяется на стадии проектирования, это сметная стоимость /цена/ объекта. Она обязательно обозначается в техническом проекте и в технико-экономическом задании по капитальному строительству /Положение о взаимоотношениях в инвестиционном процессе, статья 14, абзац 2/. Согласно нормативному распоряжению, она может быть определена двумя способами: или по ценам на единицу натурального объема производительной и эксплуатационной мощности, застроенной площади, объема и пр. /по лимитным ценам/, или же по видам строительных и монтажных работ /по единичным ценам/. В обоих случаях следует составить Генеральную смету, разработка которой является ответственной обязанностью инвестатора.

С учетом содержания и конкретных экономических функций сметной стоимости на следующем этапе инвестиционного процесса, по нашему мнению, первый способ может применяться лишь для меньших по размерам, единичных объектов с небольшой сложностью выполнения, преимущественно по типовым проектам, во внепроизводственной сфере. Второй метод состоит в аналоговой традиционной схеме составления подробных стоимостных смет, обобщенных в объединенных в сводной Генеральной смете.

Следовало бы, чтобы сметная стоимость была, как правило, ниже лимитной цены в результате выявленных и заложённых в техническом проекте оптимальных конкретных технологических, конструктивных и объектно-планировочных решений по строительству объекта. Из народнохозяйственных соображений целесообразным будет создание системы эффективного экономического стимулирования участников в инвестиционном процессе - проектировщиков, инвесторов и строителей - при строительстве объектов, сметная стоимость которых ниже лимитной цены, за счет экономии, реализованной в следствие разности этих цен.

Охват и содержание Генеральной сметы установлены предельно подробно, полно и системно /Приложение 1 Положения о взаимоотношениях в инвестиционном процессе/, и это безусловно необходимо и полезно для обеспечения ее реальности и обоснованности, для повышения ее важности в качестве основного документа при планировании капитальных вложений, точной оценке их эффективности, возложении работ, а также для укрепления полного хоэрасчета строительных организаций. Это именно обстоятельство требует применения соответствующей нормативной базы, каковой являются Укрепленные сметные нормы /УСН/, Средние единые цены /СЕЦ/, преискуранты /на стройматериалы и машино-смены/ и другие нормативы.

По способу определения и по уровню Укрепленные сметные нормы и Средние единые цены отражают средние общественно необходимые затраты хилого и овеществленного труда на создание строительной продукции, то есть ее общественную стоимость. Ввиду этого их использование в качестве исходной базы ценообразования в строительстве находится в полном соответствии с марксистско-ленинской теорией цен.

Для этой цели, однако, необходимо соответствующее переустройство системы сметного нормирования для того, чтобы последняя соответствовала современным требованиям, вытекающим из перехода к действительно экономическим методам управления, к самоуправлению и самофинансированию хозяйственных организаций - товаропроизводителей, к реальному расширению их прав, в том числе в области ценообразования.

В дискуссии по вопросу о том, как осуществлять это переустройство, обозначилось два подхода [7]. Согласно одному из них, необходимо резко ограничить область применения усредненных сметных норм и цен, что в конечном итоге ведет к индивидуальной калькуляции всех затрат на единицу отдельных видов строительных и монтажных работ для каждого объекта. Нам представляется, что это бы означало шаг назад к практике тридцатилетней давности, от которой мы отказались. Разработка и применение нормативных методов сметного ценообразования в строительстве представляет собой достижение экономической науки и практики, от которого не следует, да и

объективно невозможно отказаться, поскольку это бы лишило нас единой и стабильной базы строительных цен. Второй подход, наоборот, требует сохранения и дальнейшего развития и совершенствования сметно-нормативной базы в качестве наиболее важного средства отражения общественно необходимых затрат на строительную продукцию, а также обеспечения механизма ограничения затрат как составной части механизма ценообразования.

Совершенствование системы сметного нормирования должно протекать в двух направлениях: это, с одной стороны, большая гибкость и свобода при практическом применении этой системы, с другой, улучшение самих сметных норм, нормативов и цен.

В соответствии с принципом самоуправления У крупненные сметные нормы и средние единые цены должны иметь не обязательный, а рекомендательный, ориентирующий, базисный характер, причем должно быть обеспечено право проектных и строительных организаций вносить в них обоснованные коррективы с учетом специфической характеристики объекта и особых условий выполнения строительного производства. Такого рода мнения выражаются в последнее время в советской специальной литературе. Подобным образом обстоят дела в ряде капиталистических стран. В США, например, используется специальный Сборник строительных цен /Building Construction Cost Data/, содержащий упрощенную и компактную систему норм и цен, усредненных и действительных на всей территории страны. Все данные сопровождается кодами для машинной обработки. Это позволяет их ежегодную коррекцию и их переиздание с учетом наступающих изменений [8]. В ФРГ подобные сборники разрабатываются научно-исследовательскими институтами и строительными ассоциациями, утверждаются государственными органами и используются, хотя и не в обязательном порядке, проектировщиками, строителями и инвесторами.

Улучшение сметно-нормативной базы должно иметь общей целью повышение ее технико-экономической обоснованности и системную ее актуализацию в соответствии с научно-техническим прогрессом в строительстве. Достижение этой цели требует осуществления комплекса разнообразных мер [9]: решительное уменьшение количества отдельных норм и цен путем их рациональной агрегации, укрупнения, текущее отражение в нормах и ценах изменений в технологии строительно-монтажных работ, внедрение новых материалов, конструкций и изделий, изменений в ценах на материалы и строительную технику, в уровне заработной платы и организации оплаты труда и прочие меры; до настоящего времени это делалось с большими и недопустимыми опозданиями. Нормативы дополнительных затрат и сметную прибыль следует привести в соответствие с новыми требованиями, вытекающими из перехода строительных организаций к полной самоокупаемости и самофинансированию. Особое значение приобретают в новых условиях ценообразования широкое применение экономико-математического моделирования и огромные возможности современной электронно-вычислительной техники в целях автоматизации как разработки сметных нормативов и цен, так и составления сметной документации объектов. Необходимо формирование банка данных /в целом для АССИ и отдельных проектных и строительных организаций/ об отдельных калькуляционных элементах цен и об удельных технико-экономических показателях проектируемых и построенных объектов различных отраслей и подотраслей. Наличие этого банка данных приобретает несомненно первостепенную важность для формирования лимитных цен. Вся эту немалую работу по ценообразованию в строительстве следует сделать до 1991 года, с тем чтобы новая нормативная база вступила в силу одновременно с общей реформой цен начала X пятилетия.

Договорные цены представляют собой конкретные цены, по которым практически реализуется готовая строительная продукция. Они устанавливаются путем прямого диалога между подрядчиком и инвестором на базе сметной стоимости по Генеральной смете /статья 15 и 36 Положения о ценах и статья 30 Положения о взаимоотношениях в инвестиционном процессе/ и не должны

1. В настоящее время количество средних единых цен в НРБ составляет примерно 45 000.
2. Неизвестно, в частности, что на протяжении ряда лет сметный фонд заработной платы намного ниже действительно планируемого и выплаченного фонда. По расчетам советских экономистов разность составляет 19,5%.

превышать установленные лимитные цены по данному виду объектов, за исключением случаев аукционной продажи или предъявления дополнительных особых требований со стороны инвеститора. Образование этих цен происходит при возложении выполнения объекта или же при продаже готового товара — строительного продукта. При взаимном согласии между инвеститорами и подрядчиком в качестве исходной базы для договорных цен могут служить установленные цены на единицу натурального измерителя /лимитные цены.

Согласование инвеститорами и подрядчиками договорных цен вступает в силу также в СССР и других социалистических странах. Уже в конце 1986 года Госстрон СССР согласовано с Госпланом, Министерством финансов и Строительным банком утвердил специальные Методические указания для определения и применения договорных цен в строительстве [10]. Договорные цены строительных объектов применяются во всех капиталистических странах.

Способ образования договорных цен является наиболее ярким воплощением расширенных прав самоуправляющихся организаций товаропроизводителей и потребителей в области ценообразования. В диалоге отсутствует детальная нормативная регламентация, характерная для сметной стоимости, налицо только требование соблюдения лимитных цен. Строительная организация свободно документировать свои претензии относительно уровня договорной цены, сослаться на свои обоснования, расчеты, графические материалы, технико-экономические данные, нормативные документы и пр. Целесообразно расширить по мере возможности охват видов затрат, размер которых определялся бы на договорной а не на четко фиксированной нормативной основе. Особенно подходящей областью при заключении договоров являются различного вида дополнительные надбавки и начисления, которые до сих пор включались в сметную стоимость по установленным процентным нормативам: за непредусмотренные работы и расходы, за временные постройки и сооружения, за зимние условия, за малые объекты, за отдаленность строительной площадки, за высокогорные объекты, за качество выполнения работ, за тяжелые условия работы, за досрочное завершение объектов, подобъектов, этапов и пр.

Инвеститоры также свободно и аргументированно могут принимать, оспаривать или отклонять предложения строительных организаций. Они могут договариваться о надбавках в размере до 30 % выше лимитных цен за счет своих финансовых результатов в случае предъявления с их стороны требований выше стандартных показателей, требований специального выполнения или же сокращения сроков строительства. В случае недоговоренности и несогласия спорные вопросы пересылаются для решения в Министерство экономики и планирования, в другие министерства, в исполнительные комитеты народных советов, в зависимости от их компетенции в области цен.

Все экономии, разумеется, и перерасход по отношению к договорной цене, относятся полностью в счет подрядчика. Сюда относятся и возможные экономии, реализованные в фазе рабочего проектирования, если последнее осуществляется самой строительной организацией, поскольку рабочие проекты лишь конкретизируют решения технического проекта в рамках сметной стоимости. Если, наоборот, получится удорожание, то его следует отнести в счет непредусмотренных расходов.

Особый экономический интерес представляет соотношение и взаимодействие между договорной ценой и сметной стоимостью объекта. В принципе договорная цена формируется на базе сметной стоимости, и это, как нам представляется, должно означать, что она может варьировать выше и ниже сметной стоимости. Теоретическим основанием этого мнения является обстоятельство, что сметная стоимость отражает в общих чертах средние соответственно необходимые расходы /общественную стоимость/, а цена /договорная/, являясь денежным выражением стоимости, может иметь отклонение ниже или выше ее уровня. Некоторые советские специалисты идут еще дальше, считая верхний предел договорной цены установленную лимитную цену, а нижний пределом — сметную стоимость, которая отражает хозяйственные интересы строителя и инвеститора [7]. Следовательно, по их мнению, уровень договорной цены должен находиться где-то между лимитной ценой и сметной стоимостью, однако не ниже последней.

Намерение обеспечить прочный барьер перед обычными с их пор у нас увеличением фактической стоимости объектов до размеров выше их сметной стоимости вывало включения в Положение о взаимоотношениях в инвестиционном процессе, статья 21, каталогического нормативного запрета на расходы выше предусмотренных в Генеральной смете /сметной стоимости/. В случае неизбежности таких расходов инвеститор обязан произвести анализ и

экспертизу эффективности объекта и составить новую Генеральную смету, причём виновная в перерасходе сторона берет на себя возмещение убытков и по отношению к виновным должностным лицам применяются санкции. Из этой нормативной установки следует, что договорную цену можно определять лишь в размере ниже уровня сметной стоимости, максимум в размере сметной стоимости. Получается, что сметная стоимость по пути дела теряет функцию лимитной цены, в которую превращается. Тем самым строительная организация оказывается в довольно неблагоприятной исходной позиции, поскольку, в сущности, ей не о чем договариваться с инвеститором, кроме скидки со сметной стоимости. Это вступает в противоречие с её хозяйственным расчетом, тем более в случаях, когда объект характеризуется реально более тяжелыми условиями строительства, чем в среднем по стране, если учесть, что нормативная база определения сметной стоимости принципиально ориентирована на условия средней сложности.

Выход из подобного положения следует искать в активизации участия строительной организации уже на этапе проектирования объекта и определения его сметной стоимости, в которой своевременно нашли бы отражение обоснованные и согласованные с проектировщиком и инвеститором предложения относительно расходов, отражаемых в договоре. Такой подход поддерживают также и советские экономисты, считая, что "согласование договорных цен в то же время является согласованием генеральной сметы объекта с главным подрядчиком" [10]. Поддержание тесных контактов со строительной организацией в ходе проектирования регламентируется Положением о взаимоотношениях в инвестиционном процессе (статья 15, абзац 2/, где предусмотрено, чтобы строительные и конструктивные решения, а также источники поставки материалов, элементов и изделий по усмотрению инвестора согласовывались с организацией-подрядчиком.

По понятным причинам целесообразно определение договорных цен объектов горно-рудного, туннельного, подводного и прочего подобного строительства, а также основного ремонта зданий и сооружений, где характер, методы и условия выполнения уточняются в процессе строительства.

Договорные цены обеспечивают весьма важную в строительстве объективизацию (индивидуализацию) цен, которая необходима для хозяйственного расчета строительной организации в условиях экономических методов управления, и в то же время являются мощным стимулом к поиску наиболее эффективных и целесообразных решений. Следует также отметить, что для их нормального функционирования нужны определенные предпосылки, в первую очередь - равноправный диалог при составлении договора, требующий некоторого равновесия спроса и предложения строительной продукции и наличия конкуренции подрядчиков, с тем чтобы устранить возможные проявления монополизма.

Наляду с рассмотренными выше тремя основными типами цен, в строительстве применяются еще некоторые их виды.

Офертные цены определяют и представляют инвеститорам строительные организации, участвующие в объявленных аукционах по возведению строительства объектов. Они разрабатываются на базе аукционных бумаг и должны базироваться на собственных внутренних нормах, нормативах и расчетах, обеспечивающих необходимый минимальный уровень рентабельности (с учетом обеспечения конкурентности малой наддачи/. В этом смысле они являются разновидностью договорных цен.

Из соображений, связанных с социальной политикой партии и государства, для некоторых товаров и услуг определяются твердые базисные цены, утверждаемые Советом Министров. В строительстве это цены на жилье - цены на квадратный метр застроенной жилой площади панельных и монолитных домов в зависимости от установленного стандарта жилья. Договорная не может превышать базисную цену на определенный эталон жилья, за исключением случаев, когда строительная организация выполняет некоторые специфические требования покупателя. В этом случае базисная цена выполняет функцию лимитной цены.

В пределах лимитной цены на единицу конечного строительного продукта можно определять так называемые межселонные цены архитектурно-строительных, монтажных, проектных, изыскательных и прочих видов и услуг, подлежащих нормированию. Они регистрируются в АССи и по сути дела также являются лимитными для упомянутых видов работ. Для архитектурно-строительных работ такие цены уже разрабатываются Хозяйственным объединением "Стройпрогресс"

при АССИ/, которые весьма укреплены: ожидаемое их количество - 4-5 тысяч вместо существующих 45 тысяч средних единиц цен.

Как и до сих пор, в строительстве и дальше будут применяться внутрирасчетные /планово-расчетные/ цены, разрабатываемые саннии строительными организациями для внутреннего оборота между их звеньями и предприятиями, совместно участвующими в создании конечного строительного продукта. Они не регистрируются и являются неотъемлемой частью собственной нормативной базы организации.

Цены на ремонтно-строительные работы определяются отдельно. Ввиду специфического характера и условий ремонтных работ в услуг уровень этих цен может быть до 50 % выше аналогичных лимитных цен без стоимости материалов.

Совершенствование ценообразования в строительстве следует осуществлять в соответствии с принципами общего переустройства механизма ценообразования в стране с учетом особенностей отрасли. В общем и целом, это означает более интенсивное применение экономических методов назначения цен на конкретные строительные объекты и в то же время укрепление централизации управления целостным процессом ценообразования. Для этой цели компетентные государственные органы должны осуществлять постоянное методологическое руководство ценообразованием самоуправляющихся хозяйственных организаций - участников инвестиционного процесса и строгий контроль за методической и экономической обоснованностью отдельных видов цен. Лишь в этих условиях цены и механизм ценообразования будут в полной мере оказывать активное экономическое воздействие на процесс достижения конечных целей инвестиционной деятельности, на повышение эффективности капитальных вложений в строительного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ионас В. Я., Рейнин С. Н.: Экономика строительства. Москва, 1977
2. Rowiński L., Mikos J.: Ekonomika budownictwa. Warszawa, PWN 1977.
3. Urbanek K., Mikowa L.: Ekonomika stavebnictva. Bratislava, 1987
4. Piehler J.: Grundlagen der Bauökonomie. Leipzig, 1976.
5. Хаджиев Ст.: Экономика на строителството. Варна, 1975.
6. Сарыкулова В. Д.: Организационные формы управления строительством в капиталистических странах. Москва, 1977.
7. Хайкин Г. М.: Экономика строительства, 1987.
8. Казанский Ю. Н.: Опыт организации и управления строительными фирмами в США. Москва, 1985.
9. Хаджиев Ст.: По хяков проблеми на усъвършенстването на ценообразуването в строителството. Трудове на ВИНС, т 47.
10. Бобров А. Д.: Экономика строительства, 1987

АКТУАЛНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В ХРБ

Резюме

Доклад то очихь сгата, интересная научни трактат по тематикае ценообразования строительной продукции в ХРБ. Автор использовал установления ха эту тему авторов из социалистических стран: СССР, ПНР, ЧССР, ДДР. Дает токе евои взгляд из содетвехей книги "Икономика на строителството". Очебидко баэкрмет на актуальных фактах экономических условия в будущих переменах в строутельстве ХРБ.

ACTUAL PROBLEMS OF SHAPING THE PRICES OF BUILDING PRODUCTION IN THE PEOPLES
REPUBLIC OF BULGARIA

S u m m a r y

The work is a short, very interesting scientific treatise on the topic of shaping the prices of building production in P.R.B. The author utilized the findings on the topic made by the authors from other socialist countries: USSR, Poland, Czechoslovakia, East Germany. He takes into account his own opinions published in his handbook "Building Economy". Of course, the discussion is based on the realities of present economic conditions and possibilities of future change in the Bulgarian building industry.

Wpłynęło do Redakcji 20.03.1988 r.