



WWW.AKIRTAVA.RU

---

# ПОЧЕМУ ГОСРАСЦЕНКИ НЕ ОРИЕНТИР ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЦЕНЫ?

---

## Почему нормативное ценообразование основанное на госрасценках не может работать до конца и быть ориентиром при определении цены контрактов?

Дело в том, что все наши нормативные базы, будь то ТСН, ТЕР или ФЕР, разрабатывались в 60-х – 70-х годах прошлого века и были ориентированы исключительно на строительные тресты.

Строительный трест — это такой маленький монополист в городе. Организация, которая создана государством для ведения строительных работ в городской черте.

Он имел в своем составе такие структуры, которые сейчас ни каждая организация строительная может себе позволить. Несколько баз механизации, базы с грузовиками, кранами. То есть механизация обходилась в копейки, потому что всё уже было на балансе, всё было закуплено государством.

Строительный трест имел БСУ (бетоносмесительный узел), иногда несколько. Представьте, БСУ принадлежит крупной компании, и не один, а десять в различных частях Москвы и Подмосковья. Соответственно со своего БСУ с миниманой прибылью, она этот бетон привозила на объект.

Строительный трест имел металлобазу, одну или несколько, которые могли изготавливать из металла конструкции, обрабатывать и на месте их только привозить монтировать.

Но давайте возьмём по факту, что происходит сейчас.

Есть строительная компания, у неё есть офис ей не принадлежащий. Она должна платить за аренду. Чего соответственно не делал строительный трест в те времена. У неё есть люди, которым надо платить заработную плату. Нет своих БСУ. Она покупает бетон по коммерческой цене, а не по своей внутренней. Которая может быть заметно дешевле без прибыли в 30%, а с прибылью всего в 5%. Нет металлобазы. Которая делает эти конструкции и продаёт металл по более дешевой цене, а покупает на свободном рынке.

Вот и получается, когда мы говорим о каком-то базовом нормативном ценообразовании, там всё держится на четырех факторах:

Первый фактор — это стоимость рабочей силы.

Второй фактор — это стоимость материалов, они взяты в любой нормативной базе практически по самому нижнему пределу.

Третий фактор оцениваются механизированные системы, так называемые машиночасы.

Четвертый фактор оцениваются нормативные затраты.

По справедливости, раньше вся бригада разбивалась на звенья и оценивалось, что в звене каменщиков должен быть каменщик 1 разряда, каменщик 2 разряда и двое подсобников. Они должны были выдавать по определенному нормативу, по засеченному времени определённое количество кубов кладки в смену.

С тех пор прошло много лет и сейчас камень кладут не каменщики, а рабочие, привлеченные неизвестно откуда. Практически у всех.

Каменщиком он станет через 10 лет. У него нет помощника 2 разряда. Более того у него самого нет никакого разряда и нет 2-х подсобников, а есть один совсем «дикий» человек, который с трудом понимает слова бетон и лопата. Как можно оценивать по нормативам работу такой группы? Фактически, уходом построения на строительстве трудовых звеньев, определения захвата, всё строительство сейчас происходит стихийное.

Вот ему сказали, он схватил, побежал, там что-то помазал. Потом ему сказали и побежал в другое место, там помазал. И всё это один и тот же человек. Он и камень кладёт, и подмел, он всё.

На самом деле это так, а дальше идет ещё страшнее!

У нас есть стоимость материалов, которые без НДС и которые определяются какой-то средневзвешенной стоимостью. И на самом деле является очень низкой стоимостью.

Зачастую, если в Москве ещё можно найти материал по этой цене на каком-нибудь захолустном рынке, то отъехав 120 км, куда этот материал привозят опять же из Москвы по цене в полтора раза больше, скажите, как это учитывать в нормативной смете?

А дальше идёт механовооруженность. Почему в той же базе ТСН очень дешёвые земляные работы? Потому, что трест имел свою базу механизации, где было 10 экскаваторов разного размера. И для определенного вида работ походила та или иная модель, или даже две. Их брали и привозили на платформе. Они это делали очень недорого.

Сейчас ты идешь в какую-то базу механизации, которая частная. Которая тебе выкладывает свою совершенно нереальную рыночную цену. Например, 15.000 руб. стоит день экскаватора. 7-8 часов он работает, 1 час подача. Соответственно каждый куб, который этот экскаватор сделал, становится дороже, чем в ТСН.

Если ты экскаваторщику скажешь, что «Знаешь, дорогой, мы тут посчитали в ТСН и должны тебе не 13.000-15.000 руб., а 4.500 руб.», то он просто возьмёт, сядет в свой экскаватор и закопает обратно ту яму, которую он выкопал из принципа.

И вот всё, за что ни возьмись, в том числе и на лимитированные расходы на чистую прибыль 5-6%. Скажите, как можно жить на эти проценты? Если ты можешь получить 5-6% просто положив деньги в банк.

Ведь всегда в той или иной деятельности нормативная прибыль сравнивается с банковским процентом. Стоит ли открывать строительную фирму, если можно эти деньги на открытие взять и положить в хорошей банк под 7% и получать больше.

В. Петухов