



Презентация на тему:

«Договорная цена на строительную продукцию»

Выполнили работу:

Студенты группы С-34

Мальковский Сергей

Мемешев Павел

Проверил преподаватель:

Машкова И.Е.



Договорные цены в строительстве

Завершающий этап в определении стоимости строительства - это установление договорной цены на строительную продукцию. Согласованная и принятая инвестором и подрядчиком сметная стоимость вида работ, объекта или их комплексов получает правовой статус договорной цены. В отечественной практике эта цена еще называется свободной.

ДОГОВОРНАЯ ЦЕНА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ – это стоимость строительно-монтажных работ по объекту, устанавливаемая в договоре подряда.



Договорная цена бывает твердая (окончательная) и открытая.

Твердая (окончательная) договорная цена фиксируется в договоре подряда и остается неизменной на весь период его действия. Поэтому твердая договорная цена используется при заключении договоров подряда на небольшие объекты, продолжительность строительства которых не превышает 3-6 месяцев. Небольшие сроки строительства позволяют легко спрогнозировать возможное изменение затрат на выполнение строительно-монтажных работ и учесть их сразу при определении договорной цены.

Открытая договорная цена – устанавливается в договоре подряда в виде начальной договорной цены, т.е. в размере, фиксированном на определенную дату (как правило, на дату заключения договора). Начальная договорная цена подлежит последующему уточнению в процессе выполнения работ. При этом в договоре подряда обязательно указывается механизм корректировки договорной цены, который может быть индексным или компенсационным


$$ДЦ_о = ДЦ_н \cdot K_ч$$

$$ДЦ_о = ДЦ_н + C_{\text{комп.}}$$

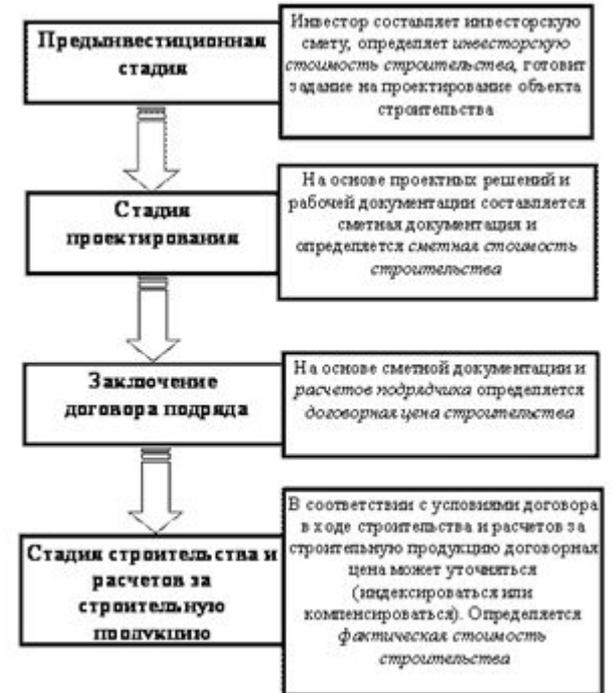
где $ДЦ_о$ – договорная цена строительства окончательная, руб.;

$ДЦ_н$ – договорная цена строительства начальная, руб.;

$K_ч$ – коэффициент, учитывающий рост цен на строительно-монтажные работы за период времени действия договора;

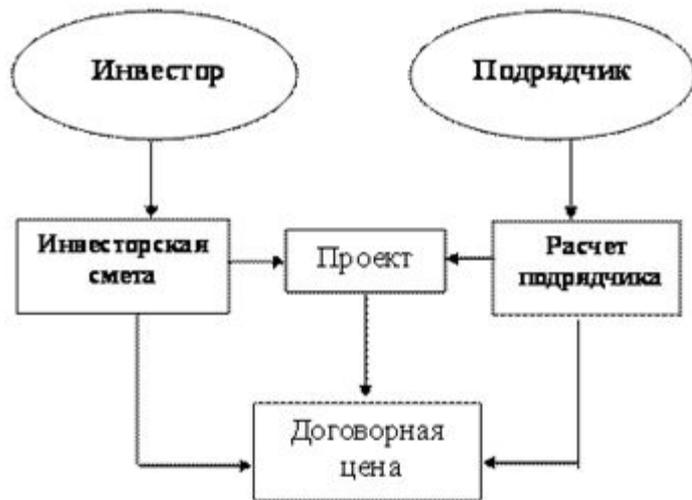
$C_{\text{комп.}}$ – стоимость дополнительно компенсируемых в соответствии с условиями договора затрат, руб.

2. Определение договорной цены начинается с прединвестиционной стадии, когда инвестор, формулируя инвестиционную идею, определяет свои финансовые возможности . Определив предварительно контуры инвестиционного проекта, инвестор, на основе данных об объектах-аналогах или с помощью укрупненных показателей, определяет инвесторскую стоимость строительства объекта. На последующих стадиях реализации проекта стоимость строительства уточняется и корректируется





Подрядная организация, предполагающая участвовать в реализации инвестиционного проекта, принимает самое непосредственное участие в формировании договорной цены. Уже на стадии проектирования подрядчик согласовывает сметную стоимость объекта, руководствуясь расчетом собственных возможностей и предполагаемых затрат на выполнении строительно-монтажных работ



Данная схема работает в том случае, если договор подряда заключается на выполнение строительного-монтажных работ при наличии готового проекта.



Договорная цена при этом формируется на основе сметной стоимости объекта, определенной в сметной документации на стадии проектирования:

$$ДЦ = C \pm C_{дог}$$

где C – сметная стоимость объекта, руб.;

$C_{дог}$ – стоимость дополнительных работ или услуг, определяемых условиями договора, руб.



Стоимость работ или услуг, дополнительно включаемая в договорную цену (исключаемая из договорной цены) определяется в процессе заключения договора подряда. Она может представлять собой надбавку к сметной стоимости в виде премии за особые условия производства работ или повышенное качество. Если условиями договора предусматривается значительное сокращение сроков строительства, что обеспечит инвестору дополнительную прибыль от досрочного ввода объекта в эксплуатацию, то подрядчик вправе рассчитывать на включение части этой прибыли в договорную цену строительства объекта. При исключении в соответствии с условиями договора каких-либо работ или услуг, их стоимость может исключаться из договорной цены.



Если договор подряда заключается на выполнение проектно-строительных работ, то договорная цена определяется на основе инвесторской сметы и расчета проектно-строительной организации, и подлежит уточнению после разработки проекта.

Договорная цена на строительную продукцию формируется по стройке в целом с распределением по объектам и комплексам субподрядных работ, а в необходимых случаях и по пусковым комплексам.



3.Формирование свободной цены на строительную продукцию осуществляется при подготовке к заключению договора на строительный подряд. Это первая стадия инвестиционного цикла. К этому времени заказчик, как правило, имеет проектно-сметную документацию, прошедшую независимую экспертизу, и согласие подрядчика (по прямому приглашению или после победы на торгах) как исполнителя строительства. В свою очередь, подрядчик, изучив проектную документацию, готовит расчеты (калькуляции издержек производства, сметы) стоимости предстоящего строительства исходя из реальных условий приобретения материальных ресурсов, дополнительного найма работников, конъюнктуры рынка и т.п.



Таким образом, стороны имеют равные права в оценке стоимости планируемого строительства и располагают для сравнительного анализа инвесторскими сметами заказчика и расчетами стоимости подрядчика. Процесс формирования договорной цены заключается в согласовании позиций сторон по всем элементам стоимости строительной продукции и принятии обоснованного согласованного решения о величине этой стоимости.