

Проблемы оценки стоимости материально-технических ресурсов в закупочной деятельности вертикально-интегрированных компаний

Problems of Estimating the Cost of Material and Technical Resources in the Procurement Activities of Vertically Integrated Companies

Э. ХАЛИКОВА, Н. КОЧЕРГИНА

Халикова Эльвира Анваровна, доцент кафедры «Корпоративные финансы и учетные технологии» Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: ydacha6@yandex.ru

Кочергина Наталья Владимировна, менеджер отдела обеспечения строительства ООО «ОК РУСАЛ Промтехразвитие» (г. Братск). E-mail: 89041519220@yandex.ru

Закупочная деятельность вертикально-интегрированных компаний достаточно обширна и сложна. Для эффективной работы компании нужны профессионалы закупочной деятельности, умеющие не только проводить оперативные закупки, но и осуществлять мониторинг и контроль стоимости материально-технических ресурсов. В условиях введения западных санкций наряду с вопросами снабжения остро встают вопросы контроля цен подрядчиков и поставщиков на различных этапах закупочной деятельности.

В статье рассмотрена современная практика оценки стоимости материально-технических ресурсов на этапах определения сметной стоимости работ, контроля цен на материалы при оценке технико-коммерческих предложений участников отбора, оценки стоимости материалов при сопровождении контрактов. Рассмотрены проблемы обоснования стоимости материалов на различных этапах закупочной деятельности и предложены подходы, позволяющие сделать эту оценку более эффективной и достоверной.

Ключевые слова: закупочная деятельность, сметная документация, сметная стоимость строительства, базисно-индексный метод, метод сопоставимых рыночных цен, контроль цен поставщиков, запрос коммерческих предложений.

The procurement activities of vertically integrated companies are quite extensive and complex. To work effectively, the company needs procurement professionals who are able not only to conduct operational purchases, but also to monitor and control the cost of material and technical resources. In the context of the introduction of Western sanctions, along with supply issues, the issues of price control of contractors and suppliers at various stages of procurement activities are becoming acute.

The article considers the modern practice of estimating the cost of material and technical resources at the stages of determining the estimated cost of work, controlling the prices of materials when evaluating technical and commercial proposals of the selection participants, estimating the cost of materials when supporting contracts. The problems of substantiating the cost of materials at various stages of procurement activities are considered and approaches are proposed to make this assessment more effective and reliable.

Key words: procurement activities, design and estimate documentation, estimated cost of construction, base-index method, comparable market price method, supplier price control, request for commercial proposals.

Введение

При реализации крупных инвестиционных проектов в компаниях с вертикальной интеграцией одной из важных составляющих является этап определения тех финансовых ресурсов, которые необходимы для закупки основных средств, материально-технических ресурсов, оплаты строительно-монтажных работ и прочих затрат. Как правило, данный этап связан как с оценкой стоимости капитальных вложений, принимаемой в качестве ключевого базового показателя на этапе инвестиционного проектирования, так и с принятием окончательного решения о финансировании проектов.

Процесс инвестиционного проектирования и планирования тесно связан с закупками, поскольку закупочная деятельность крупных компаний представляет собой централизованную контрактную систему, включающую последовательное администрирование и регулирование, исполнение регламентных процедур, связанных с планированием закупок, их категоризацией, определение закупочной стратегии, анализ рынка и потенциальных поставщиков, их отбор и проведение конкурентных закупок.

Учитывая сложившуюся практику закупочной деятельности в вертикально-интегрированных компаниях, остается открытым вопрос эффективной оценки стоимости материально-технических ресурсов [1–3].

Методы

Оценка стоимости материалов сопровождает закупочную деятельность вертикально-интегрированных компаний на различных этапах закупочной деятельности и затрагивает как обеспечение текущей деятельности предприятий, так и снабжение материально-техническими ресурсами и услугами (работами) при реализации крупных инвестиционных проектов.

Каждое предприятие разрабатывает свою локально-правовую базу, но в основе обоснования метода определения стоимости цен на материалы лежит метод сопоставимых рыночных цен.

Этот метод является универсальным, так как широко используется как в государственных и корпоративных закупках, так и при определении стоимости при составлении сметной документации на этапе проектирования и инициирования проекта, и при заключении контрактов с единственным поставщиком.

Суть метода сопоставимых рыночных цен заключается в следующем. Стоимость материалов определяется на основе информации о рыночных ценах на идентичные товары, работы, услуги или при их отсутствии – на однородные товары, работы, услуги. При этом используемая информация должна быть обязательна однородной при анализе цен, чтобы исключить значительное влияние уровня инфляции на стоимость материально-технических ресурсов.

Сложившаяся российская практика инвестиционного планирования тесно связана со сметным планированием. Если проектом предполагается осуществление капитальных вложений, связанных с обновлением основного капитала, с новым строительством промышленных объектов и прочее, то обязательно производится оценка стоимости материально-технических ресурсов на основе действующих сметных нормативов и норм.

По результатам обзора нормативно-правовой базы по ценообразованию в строительстве, сметная стоимость строительства – это сумма денежных средств, необходимых заказчику для строительства объекта в соответствии с проектом. Сметная стоимость является исходной основой для определения капитальных вложений, финансирования строительства, расчетов за выполненные подрядные (строительно-монтажные) работы и т.п. Исходя из сметной стоимости, определяется в установленном порядке балансовая стоимость вводимых в действие основных средств [4]. Стоимость элементы сметной стоимости строительства объектов в рамках инвестиционных проектов представлены на рисунке.

При составлении сметной документации стоимость оборудования берется либо на основании технико-экономических предложений, либо из сведений ранее заключенных контрактов (при условии, что оборудование является идентичным или функционально однородным).

Строительный проект представляет собой сложный графический, технико-экономический расчет, необходимый для определения возможности и целесообразности строительства объекта на заданном участке и в заданные сроки. Стоимость строительства определяется проектно-сметной документацией. Смета – это расчет необходимой стоимости строительного объекта, то есть цены строительного продукта. В процессе разработки проектно-сметной документации определяется строительная площадка, ее назначение, необходимые материалы, трудовые и финансовые ресурсы, электроэнергия, сырье и возможность обеспечения персоналом.

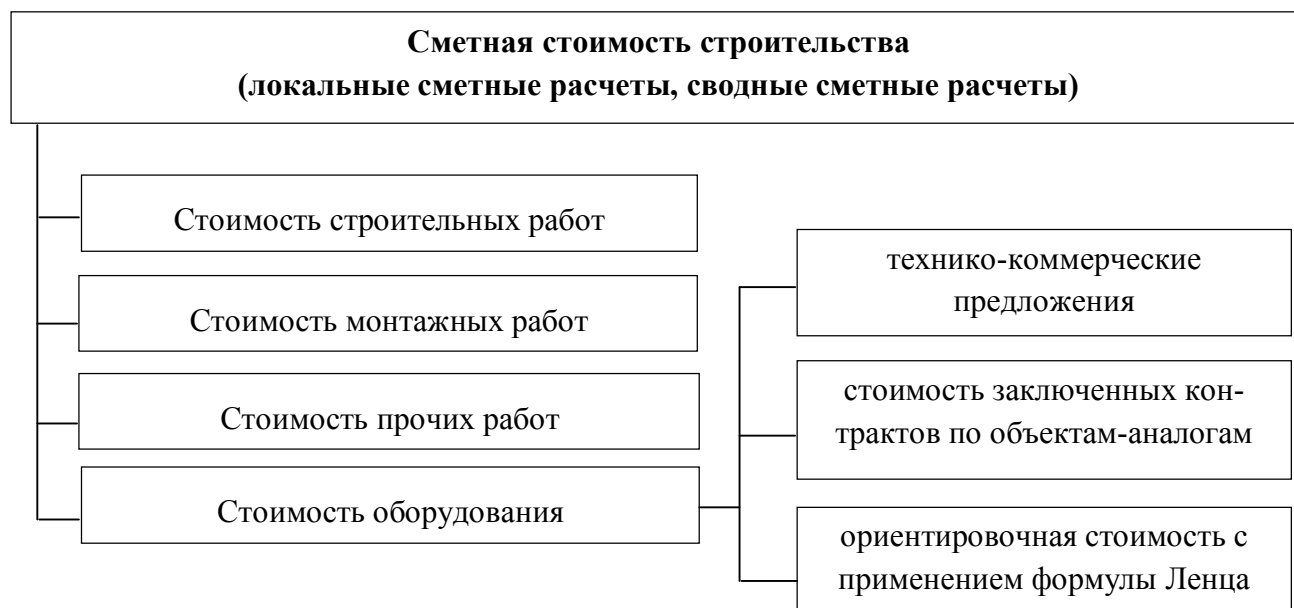


Рисунок 1. Стоимость элементы сметной стоимости строительства

В качестве примера приведем практику использования различных подходов к определению стоимости необходимого оборудования по технологическому проекту, связанному с проектированием малотоннажного комплекса сжижения попутного нефтяного газа, подробное описание проекта представлено в публикации [5].

Для обоснования оценки CAPEX по проекту применялась методика сметного планирования, включая локальный расчет и сводно-сметный расчет строительства объекта. При формировании локальной сметы применялись три подхода к оценке сметной стоимости оборудования:

- на основе экспертной оценки специалистов-закупщиков;
- на основе товарно-коммерческих предложений поставщиков/подрядчиков;
- на основе оценки стоимости объекта-аналога с использованием формулы Ленца.

Последняя используется при оценке стоимости объектов с близкими техническими и функциональными характеристиками, к которым относятся мощность, производительность и вес. Формула Ленца (Нельсона) [6] имеет следующий вид:

$$C_1 = C_0 * \left(\frac{q_1}{q_2} \right)^n,$$

где C_1 – стоимость объекта-оценки; C_0 – стоимость объекта-аналога; q_1 – производительность оцениваемого объекта; q_2 – производительность объекта-аналога; n – коэффициент масштабируемости объекта (он является основным регулирующим показателем, чаще всего значение лежит в пределах 0,5–0,7).

Стоимость монтажных работ и стоимость прочих работ в своем составе не содержат ведомости материалов, на практике они контрактуются вместе со строительно-монтажными работами.

Закуп строительно-монтажных работ содержит в своем составе большое количество материалов, а практика закупа строительно-монтажных работ различается как в разрезе предприятий, так и в разрезе реализации проектов.

На практике сложились следующие схемы закупки строительно-монтажных работ:

- определяется генеральный подрядчик для организации строительства, а Заказчик закупает материалы. Закупочное подразделение осуществляет выбор генерального подрядчика на конкурсной основе и в дальнейшем осуществляет закупку материально-технических ресурсов для обеспечения строительства;

- Подрядчик закупает товары в соответствии с разделительной ведомостью;
- Подрядчик выполняет работы (оказывает услуги) с поставкой материалов.

Главная задача контроля цен подрядчиков – обеспечение экономии затрат на материально-технические ресурсы при строительно-монтажных работах, т.к. подрядчики могут в составе сметного расчета указать такие цены на материалы, при которых заказчик законтрактует работы по завышенным расценкам.

На практике конкурентные отборы размещаются на электронных торговых площадках без объявления начальной (максимальной) цены контракта. Участники закупок предоставляют технико-экономические предложения и сметы.

Для проверки смет участников отбора проводится оценка стоимости материалов. При оценке стоимости используется метод сопоставимых рыночных цен, методические инструкции определения которых подробно отражены в нормативных документах и в корпоративных стандартах по закупкам в компаниях [7–8].

На практике этот метод реализуется следующим образом: определяются поставщики (производители), работающие в том или ином сегменте рынка, делается запрос на предоставление коммерческих предложений и производится оценка стоимости материалов.

Но поставщики (производители) не заинтересованы в предоставлении коммерческих предложений для формирования расценок: заработная плата менеджеров по продажам зависит от объема продаж, поэтому их интересуют закупочные процедуры, приводящие к заключению договоров. Поэтому каждый трейдер, специалист контроля цен, специалист по закупкам разрабатывают свои подходы к анализу цен.

Эффективность анализа цен на материально-технические ресурсы обеспечивает системный подход во взаимоотношениях вертикально-интегрированной компании с поставщиками и подрядчиками, поэтому при попытках роботизации процесса запроса ценовых предложений необходимо оценить риски получения недостоверной информации [9].

Можно привести множество примеров материально-технических ресурсов (трубная продукция, металлоконструкции, кабельная продукция и т.д.), когда нужно говорить о совокупной стоимости материалов (стоимость без НДС, упаковка, транспортировка), и их стоимость принимается как единичная расценка (металлоконструкции, железобетонные конструкции берутся по стоимости за тонну изделия).

Поэтому от выбранного специалистами подхода к оценке стоимости материалов зависят в дальнейшем вопросы планирования, контроля цен технико-коммерческих предложений.

Результаты

По результатам проведенного анализа сложившейся практики оценки стоимости материалов авторы статьи предлагают алгоритм запроса ценовых предложений, который состоит из следующих этапов:

1. Выборка закупаемой номенклатуры материально-технических ресурсов и систематизация информации в таблице;
2. Подготовка запроса на предоставление коммерческих предложений и отправка поставщикам;
3. Формирование на основе ценовых предложений средней (минимальной) стоимости по каждой позиции и сравнение ее с ценами поставщиков.

На практике возникает несколько проблем:

1. На многие запросы поставщики не предоставляют ценовые предложения, так как понимают, что номенклатура взята из локальных ресурсных сметных расчетов;
2. В электронной таблице одно и тоже наименование материально-технического ресурса встречается несколько раз, но в разных единицах измерения и с различным описанием.

Предлагаются следующие решения:

1. Необходимо получать от поставщиков информацию не в формате электронной таблицы, а в формате объединенного сметного расчета. В программном продукте «ГРАНД-смета» предусмотрена возможность формирования ведомости ресурсов.

2. Из ведомости ресурсов исключаются материалы, которые являются «несущественными» (ветошь, гвозди и т.д.). Без таких материалов можно провести аналитику «текущей» цены (средняя цена коммерческих предложений) и цены поставщика.

3. Следующим шагом является проведение маркетинговых исследований на основе информации, находящейся в открытом доступе, и направление запроса коммерческих предложений поставщикам, прошедшим предварительную квалификацию.

Заключение

Таким образом, предложенные в статье практические рекомендации по оценке стоимости материально-технических ресурсов позволят специалистам по закупкам в компаниях более обоснованно определять начальную (максимальную) цену контракта в конкурсной документации и качественно проводить контроль цен поставщиков на этапе планирования и проведения закупок.

Литература

1. Горлова И.Р., Мусина Д.Р., Болдырев Е.С. Совершенствование закупочного процесса на нефтедобывающем предприятии // Евразийский юридический журнал. 2018. № 1. С. 383–385.

2. Мусина Д.Р., Буренина И.В., Казыханов Р.Р., Нафикова Л.Ш. Повышение эффективности закупочной деятельности нефтяных компаний на основе бенчмаркинга // Научные труды НИПИ Нефтегаз ГНКАР. 2021. № 2. С. 85–94.

3. Мусина Д.Р., Санников А.А. Приоритет российских производителей в закупках нефтегазовых компаний / Сб. трудов I Всеросс. науч.-практич. конф. «Управление закупками: современная теория и практика». Уфа, 2019. С. 53–55.

4. Методика определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства, работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации на территории Российской Федерации / утв. Приказом Минстроя РФ от 04.08.2020 г. № 421/ПР [Электронный ресурс]. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=431766&ysclid=lajgzed4ky973614617>

5. Халикова Э.А., Усманова Л.М. Финансово-экономическое обоснование проекта по строительству малотоннажного комплекса сжижения природного газа // Вестник БИСТ. 2022. № 2. С. 94–104.

6. Мурашов Б.А., Тепляков Н.Ф. Расчет и оптимизация объектов подготовки и перекачки нефти при оценке проектов и реинжиниринге // PRONEFTЬ. Профессионально о нефти. 2018. № 4. С. 71–74.

7. Методические рекомендации по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) / утв. Приказом Минэкономразвития РФ от 02.10.2013 г. № 567 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70373958/?ysclid=lakutu8efq188333069>

8. Положение о закупках товаров, работ, услуг ПАО «Газпром» и компаний Группы Газпром [Электронный ресурс]. URL: <https://trans.gazprom.ru/tenders/polozhenie-o-zakupkakh-tovarov/?ysclid=lajik1bzaj772022870>

9. Харитонов С.В., Мусина Д.Р. Автоматизация подготовки технико-коммерческих предложений / Сб. материалов II Всеросс. науч.-практич. конф. «Управление закупками: современная теория и практика». Уфа, 2020. С. 115–118.