

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ по оценке эффективности участия в выполнении подрядных работ за рубежом и оказании услуг на экспорт**

Экспорт строительных услуг, как и строительная отрасль в целом, имеет ряд специфических отличий от других отраслей экономики по производству товаров, выполнению работ и оказанию услуг.

Практика показывает, что лишь небольшое число белорусских строительных организаций имеют достаточный опыт выхода на зарубежные рынки. Неверные представления руководства белорусских строительных организаций о характере строительной деятельности за рубежом обуславливается, зачастую, отсутствием обоснованности затрат, включаемых в контрактную цену.

Одной из мер по решению вышеназванной проблемы является применение в практической деятельности белорусских строительных организаций **предложенных подходов по оценке эффективности участия в выполнении подрядных работ за рубежом и оказании услуг на экспорт** (далее – Методика).

Методика предназначена для использования специалистами планово-экономических и коммерческих служб строительных организаций и рекомендуется для применения строительными организациями, независимо от ведомственной подчиненности и форм собственности, участвующих в реализации инвестиционных проектов за рубежом, или планирующих на основе субподряда работы по инвестиционным проектам иностранных фирм на территории Республики Беларусь.

**Цель Методики:** оценка эффективности контрактов по строительству объектов с учетом текущих цен на строительные материалы, транспортные, организационные и другие виды расходов на различных рынках на основе ресурсного подхода для выбора перспективных экспортных рынков и принятия решения об участии в планируемых процедурах для заключения контрактов.

**Ожидаемым результатом** применения Методики является увеличение объемов экспорта строительных услуг, повышение рентабельности и снижение рисков при осуществлении внешнеэкономической деятельности строительных организаций Республики Беларусь и, как следствие, улучшение их экономического состояния. На уровне государства увеличение объемов экспорта и повышение его эффективности обеспечит улучшение внешнеторгового баланса, оптимизирует использование имеющихся мощностей строительного комплекса и будет способствовать его дальнейшему развитию, увеличит поступление валютных средств в национальную экономику.

## **1. Оценка экспортного потенциала организации**

К факторам, влияющим на определение экспортного потенциала организации, следует отнести:

- *финансовое состояние*: а) необходимость погашения привлекаемых инвестиционных кредитов, обуславливающая потребность в росте объемов выполняемых подрядных работ и повышении их рентабельности, обеспечении притока валюты; б) наличие финансовых возможностей на оплату мероприятий по выходу на внешние рынки строительных услуг;

- *необходимость диверсификации рынков*: фактическое или ожидаемое снижение рентабельности подрядных работ на внутреннем рынке, прогнозируемое сокращение объемов подрядных работ на внутреннем рынке в связи с сокращением бюджетного финансирования и/или падением внутреннего спроса и др.;

- *собственные мощности организации*: наличие избыточных мощностей, загрузка которых не обеспечивается имеющимся портфелем заказов на существующих рынках. Несоответствие структуры спроса существующих рынков структуре производственных возможностей организации.

Для оценки перечисленных факторов производится оценка обеспеченности трудовыми ресурсами и их квалификации, а также системы обеспечения материалами и ее стабильности, уровнем обеспеченности машинами и механизмами с учетом их физического состояния. Одним из решающих факторов при принятии решения о выходе на внешние рынки является степень загруженности организации объемами СМР на внутреннем рынке.

Производится анализ структуры себестоимости выпускаемой продукции, в процессе которого учитывается соотношение прямых затрат, накладных расходов, прочих затрат. Данный анализ необходим для определения нижней границы цены подрядных работ организации, используемой в дальнейшем анализе для отбора перспективных с точки зрения логистической доступности рынков, а также в качестве базы при определении экономической эффективности экспорта строительных услуг.

## **2. Экономические аспекты планирования экспорта строительных услуг**

В основе оценки эффективности операций по экспорту лежит стремление организации к получению максимальной прибыли, однако более удобным и универсальным является использование относительных показателей финансового результата, не привязанных к конкретным единицам измерения. Так целесообразным критерием оценки эффективности экспорта строительной услуги является *показатель рентабельности экспортного контракта* (финансовый результат хозяйственных операций по контракту), рассчитываемый как отношение маржинальной прибыли к цене, формирующей выручку от реализации экспортных услуг.

### **2.1 Общий порядок оценки эффективности**

Непосредственно процедуре оценки эффективности планируемого экспортного контракта предшествует этап сбора информации о возможностях предприятия, конъюнктуре цен местного и экспортного рынка,

механизме и стоимости выхода на экспортный рынок, дополнительных затратах по доставке отдельных производственных ресурсов (материальных, трудовых) на целевой рынок и т.п.

На основе собранной информации по формуле (1) выполняется расчет **рентабельности экспортного контракта**.

$$R_{\text{ЭКСП}} = \frac{МП_{\text{ЭКСП}}}{Ц_{\text{ЭКСП}}} * 100\% = \frac{Ц_{\text{ЭКСП}} - ПИ_{\text{ЭКСП}} - НП_{\text{ЭКСП+РБ}}}{Ц_{\text{ЭКСП}}} * 100\% , \quad (1)$$

где:

$R_{\text{ЭКСП}}$  - рентабельность экспортного контракта, %;

$МП_{\text{ЭКСП}}$  - маржинальная прибыль от выполнения экспортного контракта, ден. ед.;

$ПИ_{\text{ЭКСП}}$  - переменные издержки при выполнении экспортного контракта, включающие все виды прямых затрат, за исключением амортизации, относимых на себестоимость, а также часть управленческих расходов, напрямую связанных с данным контрактом, ден. ед.;

$Ц_{\text{ЭКСП}}$  - цена контракта без НДС, уплачиваемого в соответствии с законодательством в стране оказания услуг (выручка от экспорта строительных услуг), ден. ед.

$НП_{\text{ЭКСП+РБ}}$  - налоги и платежи (за исключением НДС), предусмотренные национальным законодательством страны-импортера, а также дополнительные налоги и платежи, уплачиваемые в соответствии с законодательством Республики Беларусь, ден. ед.

Значение показателя на этапе принятия решения может определяться приблизительно и уточняться по мере сбора дополнительной информации и изменения структуры (оптимизации) экспортного контракта.

Показатель рентабельности экспортного контракта относится к финансовым показателям, а оценка эффективности и целесообразности

экспорта строительных услуг является относительной категорией, которая зависит от следующих возможных факторов:

- рентабельность основной деятельности предприятия (фактическая или прогнозируемая в будущем);

- уровень загрузки мощностей и необходимость выхода на точку безубыточности;

- стоимость финансовых ресурсов, привлекаемых организацией на выполнение контракта (или привлеченных для модернизации основных средств ранее);

- прогнозируемые инфляционные процессы и колебания курсов национальных валют (в зависимости от вида валюты, в которой проводится экономический анализ).

1. При планируемой **полной загрузке производственных мощностей** строительной организации в период планируемого выполнения экспортного контракта подрядчик фактически имеет возможность выбора строительных контрактов на конкурсной основе.

В такой ситуации **необходимым** (но не достаточным) условием эффективности и целесообразности экспорта строительных услуг с позиции строительной организации будет **превышение** значения показателя рентабельности экспортного контракта значения показателя рентабельности оказания строительных услуг на других рынках. Аналогичный показатель рентабельности контракта на внутреннем рынке определяется по формуле (2).

$$R_{BH} = \frac{МП_{BH}}{Ц_{BH}} * 100\% = \frac{Ц_{BH} - ПИ_{BH} - НП_{PB}}{Ц_{BH}} * 100\% , \quad (2)$$

где:

$R_{BH}$  - рентабельность оказания строительных услуг на внутреннем рынке (принимается по виду услуг, аналогичных планируемым к поставке на экспорт), %;

$МП_{ВН}$  - маржинальная прибыль от выполнения строительных работ на внутреннем рынке, ден. ед.;

$ПИ_{ВН}$  - переменные издержки при выполнении контракта на внутреннем рынке, ден. ед.;

$Ц_{ВН}$  - цена без НДС строительного контракта на внутреннем рынке (выручка от выполнения строительных услуг, ден. ед.

$НП_{РБ}$  - налоги и платежи из прибыли, предусмотренные законодательством Республики Беларусь, ден. ед.

**Достаточным** условием эффективности и целесообразности экспорта в ситуации дефицита производственных мощностей следует считать удовлетворение значения показателя рентабельности экспортного контракта требуемому уровню, определяемому интересами устойчивого развития организации (обеспечения приемлемых темпов расширенного воспроизводства ее активов), но **не ниже прогнозируемой рентабельности строительных работ, в случае их выполнения на внутреннем рынке** (формула (2)).

2. При планируемой **недозагрузке производственных мощностей** строительной организации в период планируемого выполнения экспортного контракта и невозможности либо долгосрочной нецелесообразности сокращения мощностей (избыток мощностей в условиях снижения платежеспособного спроса) подрядчик стремится выполнять все фактически неубыточные строительные контракты для обеспечения загрузки производства, сохранения производственного потенциала, выплаты привлеченных кредитов и минимизации убытков в течение кризисного периода.

В такой ситуации **необходимым** и достаточным условием эффективности и целесообразности экспорта строительных услуг является превышение выручки от выполнения экспортного контракта (без НДС) величины прямых затрат (за исключением амортизации основных средств),

относимых на себестоимость экспортного контракта и части управленческих расходов, расходов на реализацию, носящих переменный характер и прямо относимых на экспортный контракт.

В условиях недозагрузки производственных мощностей деятельность строительной организации (как и всей отрасли) направлена в первую очередь на выживание и обеспечение воспроизводства. При этом абсолютные значения классических показателей рентабельности (продаж, реализованной продукции), как на внешнем, так и на внутреннем рынке объективно могут находиться на низком или даже отрицательном уровне.

Важно, чтобы руководством строительной организации был составлен план действий по преодолению существующей диспропорции мощностей и спроса с целью исправления такой ситуации либо в результате прогнозируемого увеличения спроса на строительные услуги организации, либо в результате оптимизации и сокращения производственных мощностей и вспомогательных подразделений для оптимизации затрат и уменьшения себестоимости выполняемых работ.

## ***2.2 Формирование конкурентоспособной цены для участия в конкурсе (тендере) на оказание строительных услуг***

### **Формирование цены-предложения**

Экономическое обоснование расчета цены предложения подрядчика при оказании экспортных строительных услуг является необходимым условием осуществления деятельности отечественной подрядной строительной организации за рубежом. Этот расчет основан на сравнительной оценке затрат, понесенных отечественной подрядной организацией при выполнении строительных услуг на экспорт, и результативности экспортной деятельности, главной целью которой является получение прибыли.

При формировании стоимости строительства здания или сооружения на первом этапе можно воспользоваться методом аналогового сравнения, а затем, после получения проектно-сметной документации – ресурсным

методом, наиболее подходящим при формировании цены-предложения на выполнение экспорта строительных услуг с точки зрения точности отражения потребляемых ресурсов в натуральном и стоимостном разрезах, учета специфических условий (сложившегося уровня производительности труда и др.) деятельности отечественных подрядных организаций (схема 1).



**Схема 1 – Ресурсный подход при формировании цены предложения подрядчиком**

Отечественная подрядная организация формирует свою цену предложения иностранному заказчику на основе плановой себестоимости,



всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствие с налоговым и бюджетным законодательством данной страны и нормы прибыли, с учетом складывающейся рыночной конъюнктуры в стране (регионе) строительства. Стартовая цена строительной продукции для отечественных подрядных организаций на зарубежных рынках должна определяться на базе плановой себестоимости подрядных работ, рассчитанная путем установления текущих цен на материальные, технические и трудовые ресурсы.

Порядок определения максимально возможной цены предложения приведен в *Таблице 1*.

**Таблица 1 – Определение максимально возможной цены предложения ресурсным методом**

№ п/п	Показатель	Формула расчета
1	Цена предложения	$Ц_{\text{оф.}} = C_{\text{ЭКСП}} + П_{\text{ЭКСП}} + НП_{\text{ЭКСП+РБ}},$ где, $C_{\text{ЭКСП}}$ – себестоимость оказания строительных услуг на экспорт; $П_{\text{ЭКСП}}$ – величина плановой прибыли строительной организации; $НП_{\text{ЭКСП}}$ – налоги и платежи из прибыли, предусмотренные национальным законодательством страны-экспортера и доплачиваемые в соответствии с законодательством Республики Беларусь
2	Себестоимость оказания строительных услуг на экспорт	$C_{\text{ЭКСП}} = З + Об + Пр,$ где, $З$ – затраты на производство СМР; $Об$ – затраты на оборудование. Стоимость оборудования включается в цену-предложения при выполнении отечественной подрядной организации строительного контракта «под ключ» (т.е. заказчик поручает отечественной подрядной организации приобретение оборудования); $Пр$ – прочие затраты
2.1	Затраты на производство СМР	$З = ПЗ + НР,$ где, $ПЗ$ – прямые затраты; $НР$ – накладные расходы
2.1.1	Прямые затраты	$ПЗ = З_{\text{м}} + З_{\text{от}} + З_{\text{э}},$ где $З_{\text{м}}$ – затраты на материалы; $З_{\text{от}}$ – основная заработная плата; $З_{\text{э}}$ – затраты на эксплуатацию машин и механизмов

2.1.1.1	Затраты на материалы	$Z_M^C = \sum_{i=1}^n p_i * m_{ic} * s_c + f_p * s_c$ <p>где <math>Z_M^C</math> – сумма затрат на сырье и материалы по виду (серии) объекта строительства С;  n – количество видов сырья и материалов, по которым норматив определен в натуральном выражении;  <math>p_i</math> – цена i-го вида материалов;  <math>m_{ic}</math> – норматив расхода i-го вида материалов в натуральном выражении на строительство серию (вид) строительства, С;  <math>f_p</math> – норматив расхода прочих видов сырья и материалов в планируемых ценах на строительство С;  <math>s_c</math> – объем строительства вида (серии) объекта строительства, С</p>
а)	Цена i-го вида материалов	$p_i = p_{i\text{опт}} + Z_{\text{тр}} + Z_{\text{зс}}$ <p>где, <math>p_i</math> – цена на i-й вид материала, конструкции и сырья;  <math>p_{i\text{опт}}</math> – отпускная цена приобретения материалов, конструкций и сырья у производителей (поставщиков);  <math>Z_{\text{тр}}</math> – затраты по доставке материалов, конструкций на строительную площадку;  <math>Z_{\text{зс}}</math> – заготовительно-складские расходы</p>
2.1.1.2	Основная заработная плата	$Z_{\text{от}} = T \frac{Z_{\text{факт}}^{\text{мес}}}{t}$ <p>где  <math>Z_{\text{от}}</math> – расчетная величина средств на оплату труда в текущем (прогнозном) уровне цен по объекту (его части), учитываемая в составе прямых затрат, руб. или тыс. руб.;  T – трудоемкость работ (затраты труда рабочих, строителей и монтажников), которая определяется по нормам, применяемым в подрядной организации, по объекту (его части), чел.-ч или тыс. чел.-ч;  <math>Z_{\text{факт}}^{\text{мес}}</math> – фактическая (на момент расчета) или прогнозируемая (договорная) на будущий период среднемесячная оплата труда одного рабочего (строителя и механизатора) в подрядной организации, руб.;  t – среднемесячное количество часов, фактически отработанных одним рабочим в подрядной организации в предшествующий период</p>
2.1.1.3	Затраты на эксплуатацию машин и механизмов	$Z_3 = n * P_3,$ <p>где,  n – количество маш/час;  <math>P_3</math> – стоимость маш/час.</p>

а)	Стоимость одного машино-часа (маш.-ч)	$Pэ = A + P + 3_{от. м.} + Дт + См + Би + П_{см},$ <p>где:  A – амортизационные отчисления на полное восстановление;  P – затраты на выполнение всех видов ремонта и техобслуживания;  <math>3_{от.м.}</math> – оплата труда машинистов;  Дт – затраты на дизельное топливо;  См – затраты на смазочные материалы;  Би – затраты на замену быстроизнашивающихся частей;  <math>П_{см}</math> – затраты на перебазирование строительных машин и механизмов.</p>
2.1.2	Накладные расходы	Величину накладных расходов целесообразно определять на основе: индивидуальной нормы данных расходов для конкретной отечественной строительной организации путем калькулирования общехозяйственных и общепроизводственных расходов на основании сметы фактических затрат за предыдущий период
2.2	Затраты на оборудование	Стоимость оборудования может включать в себя: рыночную цену его приобретения; стоимость запасных частей; стоимость тары, упаковки и реквизита; транспортные расходы; услуги посредников и снабженческо-сбытовых организаций; затраты на комплектацию; заготовительно-складские расходы; другие затраты, относимые к стоимости оборудования
2.3	Прочие затраты	$Пз = 3_{н.с.э.} + 3_{о.с.э.} + 3_{стр.},$ <p>где,  Пз – прочие затраты;  <math>3_{н.с.э.}</math> – затраты непосредственно связанные с экспортом (командировочные расходы, дополнительные транспортные расходы на перевозку строительных материалов, конструкций, оборудования, транспортные расходы, связанные с перебазировкой строительной техники и механизмов к месту строительства, расходы, связанные с проживанием командированных работников и др.). Удельный вес данных издержек, связанных непосредственно с осуществлением строительства жилых объектов, занимает в среднем 20-40% от стоимости прямых затрат;  <math>3_{о.с.э.}</math> – затраты опосредованно связанные с экспортом (организационные расходы по открытию представительств, затраты на временные здания и сооружения, затраты на зимнее удорожание строительства, затраты на социальное страхование и др.). Эти расходы целесообразно определять на основе проекта организации строительства и средне сложившихся затрат в конкретной подрядной организации с учетом конъюнктуры зарубежного рынка подрядных услуг;  <math>3_{стр.}</math> – затраты на страхование рисков подрядной организации</p>

3	Расчет величины плановой прибыли	В договоре подряда на выполнение экспортных строительных услуг величина плановой прибыли устанавливается в индивидуальном размере для конкретного контракта по результатам изучения конъюнктуры рынка. Плановая прибыль включает в себя: средства на развитие производства, на материальное стимулирование работников и на развитие социальной сферы. Также в величину плановой прибыли может вноситься резерв средств на покрытие непредвиденных расходов, компенсации двойного налогообложения в силу несовершенства законодательства Республики Беларусь в части налогообложения экспортных операций.
---	----------------------------------	--

При формировании цены строительства объекта и расчетах за выполненные строительные-монтажные работы следует предусмотреть возможные риски в строительстве и их влияние на стоимость объекта строительства, что необходимо учитывать и по возможности предусмотреть при заключении внешнеторговых контрактов на оказание строительных услуг. Величину затрат на покрытие возможных рисков целесообразно исчислять в процентах от себестоимости оказания строительных услуг на экспорт (см. стр.2 табл.1). Процент зависит от конкретной зарубежной страны (региона), где выполняются строительные услуги, от видов рисков, вероятности их наступления и добавляется к размеру плановой рентабельности.

Порядок определения минимально возможной цены предложения приведен в *Таблице 2*.

**Таблица 2 Определение минимально возможной цены предложения**

№ п/п	Показатель	Формула расчета
1	Цена предложения	$Ц_{\text{оф.}} = ПИ_{\text{ЭКСП}} + МП_{\text{ЭКСП}} + НП_{\text{ЭКСП+РБ}},$ где, ПИ <sub>ЭКСП</sub> – переменные издержки при выполнении экспортного контракта, включающие все виды прямых затрат, за исключением амортизации, относимых на себестоимость, а также часть управленческих расходов, напрямую связанных с данным контрактом, ден. ед. ; МП <sub>ЭКСП</sub> – величина маржинальной прибыли; НП <sub>ЭКСП</sub> – налоги и платежи из прибыли, предусмотренные национальным законодательством страны-экспортера и доплачиваемые в соответствии с законодательством Республики Беларусь

2	Переменные издержки	$ПИ_{ЭКСП} = ПЗ^{\text{перем}} + НР^{\text{перем}} + Об + Пр,$ <p>где,  <math>ПЗ^{\text{перем}}</math> – прямые затраты на производство СМР без учета амортизации строительной техники и механизмов;  <math>НР^{\text{перем}}</math> – часть накладных расходов организации, напрямую относящиеся на затраты по экспортному контракту (командировочные расходы управленческого персонала в связи с экспортным контрактом, доплаты, устанавливаемые управленческому персоналу в связи с участием в экспортном контракте и др.)  Об – затраты на оборудование. Стоимость оборудования включается в цену-предложения при выполнении отечественной подрядной организации строительного контракта «под ключ» (т.е. заказчик поручает отечественной подрядной организации приобретение оборудования);  Пр – прочие затраты</p>
2.1.1	Прямые затраты	$ПЗ^{\text{перем}} = З_{\text{м}} + З_{\text{озп-п}} + З_{\text{э}},$ <p>где  <math>З_{\text{м}}</math> – затраты на материалы;  <math>З_{\text{озп-п}}</math> – основная заработная плата, уменьшенная на величину выплат рабочим в случае их простоя согласно трудовому законодательству и коллективному договору;  <math>З_{\text{э}}</math> – затраты на эксплуатацию машин и механизмов без учета амортизации</p>
2.2	Затраты на оборудование	<p>Стоимость оборудования может включать в себя: рыночную цену его приобретения; стоимость запасных частей; стоимость тары, упаковки и реквизита; транспортные расходы; услуги посредников и снабженческо-сбытовых организаций; затраты на комплектацию; заготовительно-складские расходы; другие затраты, относимые к стоимости оборудования</p>
2.3	Прочие затраты	$ПЗ = З_{\text{н.с.э.}} + З_{\text{о.с.э.}} + З_{\text{стр}},$ <p>где,  ПЗ – прочие затраты;  <math>З_{\text{н.с.э.}}</math> – затраты непосредственно связанные с экспортом (командировочные расходы рабочих и инженерно-технического персонала, дополнительные транспортные расходы на перевозку строительных материалов, конструкций, оборудования, транспортные расходы, связанные с перебазировкой строительной техники и механизмов к месту строительства, расходы, связанные с проживанием командированных работников и др.).</p>

		<p><math>Z_{\text{о.с.э.}}</math> – затраты опосредованно связанные с экспортом (организационные расходы по открытию представительств, затраты на временные здания и сооружения, дополнительные затраты в зимнее время, затраты на социальное страхование в стране-импортере услуг и др.).</p> <p><math>Z_{\text{стр}}</math> – затраты на страхование рисков подрядной организации</p>
3	Расчет величины маржинальной прибыли	<p>В договоре подряда на выполнение экспортных строительных услуг величина маржинальной прибыли устанавливается в индивидуальном размере для конкретного контракта по результатам изучения конъюнктуры рынка. Маржинальная прибыль представляет собой разницу между экспортной выручкой по контракту и переменными затратами, связанными непосредственно с выполнением данного вида строительных услуг по экспортному контракту.</p>

Правильное формирование цены предложения предполагает разбиение цены на составляющие договор строительного подряда виды, объемы работ и их стоимость в соответствии с проектно-сметной документацией: строительно-монтажные работы; поставка и монтаж оборудования, пусконаладочные работы и др. Такое распределение видов, объемов и стоимости работ по договору строительного подряда позволит в последующем контролировать в ходе исполнения договора правильность и обоснованность складывающейся стоимости выполненных работ и объекта в целом, а также расчетов между иностранным заказчиком и отечественной подрядной организацией по договору и предотвратить выход за рамки сформированной в договоре цены.

В условиях недозагрузки производственных мощностей на внутреннем рынке необходимым и достаточным условием эффективности и целесообразности осуществления экспорта строительных услуг является наличие у подрядной организации от внешнеэкономического контракта наличие положительной маржинальной прибыли. Формирование экспортной цены от минимального до максимального значения находится в сфере компетенции руководства организации и зависит от конъюнктуры зарубежного рынка, величины затрат, в том числе переменных издержек, на выполнение данного внешнеэкономического контракта, величины рисков.