
СТРОИТЕЛЬСТВО. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Ежеквартальный научный, производственно-экономический журнал
№ 4 (7) декабрь 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Воронин М.И., Мхитарян А.А. МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ	2
Басин Е.В. ЧЕМ ГРОЗИТ ВТО РОССИЙСКИМ СТРОИТЕЛЯМ?	12
Криницкая М. Е. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРОЕКТНЫХ РАБОТ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА	17
Пригарин С.А. МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ В МАЛОЭТАЖНОМ ДОМОСТРОЕНИИ (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	29
Чумакова Е.Г. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛЫХ ГОРОДАХ	35
Курбацкая Е.П. О НОВОЙ ОТРАСЛЕВОЙ СМЕТНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЕ ОАО «РЖД» ОСНБЖ-2001 ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА	41
Котов И.А. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ	48
Берестов В.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ СПОМОЩЬЮ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТНЫХ АГЕНТСТВ	52
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	
Солин А.А. КОНТРАКТНЫЕ СТРАТЕГИИ, КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	59
КОНСУЛЬТАЦИИ И РАЗЪЯСНЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ОАО «ЦНИИЭУС» ПО ВОПРОСАМ СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	
Подъниглазова Л.Я., Чернышева Ж.Г.	75
ANNOTATIONS TO THE ARTICLES	81

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

М.И. Воронин,

*д.э. н., проф. Государственный Университет Управления,
кафедра «Экономика строительства и управление инвестициями»*

А.А. Мхиторян,

*аспирант Государственный Университет Управления,
кафедра «Экономика строительства и управление инвестициями»*

В данной статье рассмотрены основные методы и модели реализации экономической диагностики, которая предусматривает применение специальной методики для расчленения всего процесса исследования на ряд взаимосвязанных этапов. Это позволяет установить перечень решаемых задач, общую логику и этапы выполнения отдельных видов работ. При этом описание этапов должно сопровождаться четкими указаниями на возможности применения тех или иных методов, особенности построения моделей и используемые информационные технологии. Важным моментом данной работы является определение круга конкретных исполнителей и возникающих между ними управленческих связей.

Данные положения позволяют сделать вывод о том, что описание состава диагностируемых показателей и изучение тенденций их изменения для различных режимов функционирования организации, возможно, прежде всего, при помощи экономико-математического моделирования, основанного на совместном применении различных методов прикладного многомерного статистического анализа, корреляционного и регрессионного анализа, детерминированной и стохастической комплексной сравнительной оценки.

Ключевые слова: экономическая диагностика, анализ, моделирование, тестирование, экономическое состояние, микроуровень, макроуровень, исследование.

Цель экономического анализа на уровне организации – оценка сложившейся ситуации и выявление имеющихся резервов интегрированного улучшения результатов производственно-хозяйственной деятельности. Объект – социально и производственно-экономические системы различного масштаба, уровня, сфер деятельности, форм собственности, а также способы и формы управления этими системами. Предмет – управленческие и экономические отношения, возникающие при формировании, развитии, стабилизации, стагнации и разрушении социально и производственно-экономических систем.

В современных рыночных условиях при проведении экономического анализа решается широкий круг задач, к которым относится следующее:

- исследование конъюнктуры рынка и оценка влияния динамики параметров рыночной среды на цели и мотивы поведения предпринимателей;

- выявление конкурентных позиций организации в выбранной стратегической области хозяйствования, включая идентификацию стратегии конкурентов;
- диагностика экономического состояния и результатов деятельности организации;
- определение рейтинга инвестиционной привлекательности;
- выделение факторов, влияющих на положение субъектов хозяйствования на рынке, выявление стратегических проблем бизнеса;
- изучение взаимосвязи между сложившимся организационно-техническим уровнем производства, эффективностью использования ресурсов и конечными результатами предпринимательской деятельности;
- установление центров повышенных затрат и финансовой ответственности;
- подготовка достоверной базы для бюджетирования затрат по уровням управления и формирования системы внутрифирменных нормативов;
- оценка эффективности участия в проектах развития бизнеса;
- выявление имеющихся различий в работе организаций, обобщение данных по практике управления инновациями;
- формирование банка данных для прогнозирования отклонений от параметров заданного режима функционирования организации.

Порядок решения выделенных задач включает в себя систему правил по организации работ, порядку аналитической обработки данных, методам моделирования изучаемых процессов и приемам обобщения получаемых результатов. Такая система правил привязана к функциональному строению экономического анализа. Имеется в виду, что в рамках исследования последовательно реализуется ряд логически взаимосвязанных, достаточно обособленных и постоянно осуществляемых действий, которые можно характеризовать как конкретные функции экономического анализа. В этой связи выделяют оценочную, диагностическую и поисковую функции анализа.

Оценочная функция экономического анализа позволяет через определенную систему критериев установить степень соответствия текущих и итоговых результатов деятельности организации поставленным целям. В рамках оценочной функции предусматривается решение следующих задач: составление общего описания объекта анализа, обоснование общих и частных критериев оценки, сбор и проверка достоверности исходной информации, выявление производственно-экономических проблем. Для определения степени соответствия фактических результатов деятельности поставленным целевым задачам аналитиками могут использоваться как специальные приемы экономического анализа, так и методы математической статистики. Это касается применения методики детерминированной и стохастической ком-

плексной сравнительной оценки, приемов экспертной оценки, методов дисперсионного анализа и характеристик рядов динамики.

Достаточно серьезным этапом для аналитиков является выявление в рамках оценочной функции производственно-экономических проблем в работе организаций. Они, как правило, связаны с неправильно выбранной рыночной стратегией, необъективностью проведенных маркетинговых исследований, низким организационно-техническим уровнем производства, нарушениями установленных бюджетов, недостаточностью собственного капитала для развития бизнеса, наличием просроченной задолженности, отсутствием резервных фондов, высокой степенью риска по заключенным договорам. Какие из указанных проблем наиболее характерны для организации — это вопрос, исчерпывающий ответ на который могут дать эвристические и интуитивные методы. Практика применения этих методов достаточно разнообразна и доказывает их эффективность.

Диагностическая функция экономического анализа развивает механизм оценки и направлена на распознавание экономического состояния изучаемой организации по определенным типичным признакам. Подготавливаемые выводы кладутся в основу выявления состава факторов, влияющих на условия и результаты деятельности организации. Реализация диагностической функции анализа зависит от состава используемых приемов и методов, а также от умения исследователей выделять при постановке диагноза решающие факторы. Выявление характера и степени влияния факторов на результаты деятельности строительных организаций достигается с помощью приемов элиминирования и экономико-математических методов.

Поисковая функция экономического анализа предусматривает выявление и мобилизацию имеющихся резервов. При этом в основу ее реализации кладется не только расчет величины резервов, но и подготовка рекомендаций по развитию бизнеса. Это является итогом аналитической работы. Осуществление поисковой функции имеет целью добиться улучшения экономического состояния организации и соответственно положения на рынке. С данных позиций поисковая функция включает в себя: нахождение наиболее характерной для изучаемой организации области резервов, выделение участков ответственности и центров повышенных затрат, разработку плана интегрированного улучшения работы организации.

Реализация выделенных функций анализа предусматривает применение специальной методики, которая предусматривает расчленение всего процесса исследования на ряд взаимосвязанных этапов. Это позволяет установить перечень решаемых задач, общую логику и этапы выполнения отдельных видов работ. При этом описание этапов должно сопровождаться четкими указаниями на возможности применения тех или иных методов, особеннос-

ти построения моделей и используемые информационные технологии. Важным моментом данной работы является определение круга конкретных исполнителей и возникающих между ними управленческих связей.

Современные тенденции развития методов экономического анализа на уровне микроэкономических процессов (поведение субъектов хозяйствования на отраслевых рынках) предполагают повышение роли диагностической функции. К ее основным принципам предлагается относить:

- непрерывное изучение экономических ситуаций в их динамике и разнообразии от нормального до кризисного режимов функционирования организаций;
- систематизация типичных признаков экономической надежности, стабильности, устойчивости, критичности и катастрофичности работы организаций через показатели, характеризующие содержание выбранной рыночной стратегии;

- обоснование уровней и диапазонов значений индикаторов различных видов экономического состояния организаций, относящихся к разным организационно-правовым формам осуществления предпринимательской деятельности и профилям бизнеса;

- использование механизма экономического тестирования в технологии проведения работ по диагностике конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности организаций;

- применение системы правил по оформлению результатов экономической диагностики, обеспечивающих однозначность выводов для аналитиков и менеджеров организаций;

- охват всех имеющихся сведений оперативного, бухгалтерского и статистического учета, использование банков данных системы внутрифирменного планирования;

- моделирование задач диагностики в интерактивном режиме на основе совместного применения различных экономико-математических методов, позволяющих увязать выявленные количественные соотношения с целесообразными границами, стоимостью и тенденциями изменения факторов.

На сегодняшний день в диагностике наметилось два основных направления: первое – изучение экономического состояния организации, а второе – оценка ее положения на рынке.

Первое направление – это часть внешнего анализа экономических условий хозяйствования. В рамках данного направления исследуется влияние внешней среды на цели и мотивацию профессиональных участников отраслевых рынков, определяется характер возникающих при этом организационных и экономических отношений. Основными результатами проведения диагностики положения организации на рынке являются: сравнительный рейтинг хозяйствующих субъектов, потенциальные возможности и реальные

угрозы при осуществлении проектов развития бизнеса, эффективность взаимодействия с институтами инфраструктуры рынка, а также прогноз изменения внешней среды. Информационной основой проведения исследования служат данные, содержащиеся в публичной отчетности хозяйствующих субъектов, отраслевых и региональных обзорах, а также в публикациях в специализированных изданиях. Отличительная особенность этого направления диагностики – исследование рыночных перспектив.

Диагностика экономического состояния организации является частью внутреннего анализа. Это направление исследования нацелено на изучение текущих и конечных результатов деятельности как всей организации, так и ее структурных подразделений. Итогом проведения диагностики экономического состояния выступает определение причин возникающих нарушений (отклонения, срывы, потери) в работе организации. Получаемая при этом аналитическая информация позволяет менеджерам не только своевременно реагировать на нарушения в работе, но и идентифицировать реальное экономическое состояние организации, включая: надежность, стабильность, устойчивость, критичность и катастрофичность.

Отличительной чертой диагностики экономического состояния организации является ее точечный характер. Для этого важно проводить диагностику на основе системы типичных признаков различных экономических состояний, что, в свою очередь, позволит достоверно устанавливать характер и причины возникающих отклонений. В настоящее время данное направление экономической диагностики еще не имеет своей полной научной концепции. В литературе встречается решение отдельных задач диагностики экономического состояния организации, но в основном изучаются показатели финансовой устойчивости, что недостаточно с системных позиций.

Считаем, что диагностическая функция экономического анализа, прежде всего, должна базироваться на изучении сущности понятий нормальный и кризисный режимы функционирования организаций на рынке.

Под нормальным режимом функционирования организации предлагаем понимать сведение к минимуму в рамках достижения конкретных рыночных целей возможностей возникновения отклонений и потерь; своевременное осуществление мер по предупреждению предпринимательского риска и сведение его к допустимым пределам; активное воздействие на параметры внешнеэкономической среды через налоговое благоприятствование и создание резервов; проведение имущественной политики, направленной на сочетание интересов собственников и команды менеджеров организации. Суть данного определения раскрывается категориями экономической надежности, стабильности, устойчивости. В диссертации дано подробное обоснование содержания данных категорий.

Экономическая надежность работы организации характеризуется наличием у них такого производственно-экономического потенциала, который позволяет различными путями максимизировать получаемую прибыль в выбранных стратегических зонах хозяйствования, обеспечивая при этом достижение поставленных рыночных целей и создание резервов для дальнейшей активизации предпринимательской деятельности.

Под экономической стабильностью работы организации понимается их способность сохранять в течение определенного периода времени положительные тенденции в использовании своего производственно-экономического потенциала. При этом способности организации к стабильности в работе рассматриваются с учетом складывающихся на рынке соотношений между спросом и предложением, а также требований конкурентного ценообразования.

Категория экономической устойчивости отражает возможности организации за счет имеющихся внутрипроизводственных резервов своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения в условиях функционирования, приводящие к уточнению конкретных рыночных целей. Эти возможности должны позволять организации быстро и с минимальными потерями возвращаться к стабильной и надежной работе.

Категории экономической надежности, стабильности и устойчивости являются взаимосвязанными и дополняют друг друга. При этом обеспечение устойчивости предопределяет для организации наличие перспектив достижения в дальнейшем стабильности и надежности.

Под кризисным режимом функционирования организаций понимаются такие условия осуществления предпринимательской деятельности, когда возникающие отклонения и потери не дают хозяйствующему субъекту оснований полностью выполнять взятые на себя договорные и установленные действующим законодательством обязательства перед государственными органами управления и внебюджетными фондами, кредитными учреждениями и хозяйственными партнерами, собственниками и наемными работниками.

Суть данного определения раскрывается категориями критичности и катастрофичности экономического состояния организации. В диссертации дано подробное обоснование содержания данных категорий.

Критическое экономическое состояние организации характеризуется нарушением платежеспособности и неликвидностью баланса, отклонениями в выполнении договоров, превышениями установленных бюджетов затрат, осуществлением действий в зоне повышенного предпринимательского риска по всем формам его проявления.

Катастрофическое экономическое состояние организации связано с несостоятельностью и банкротством, отсутствием реальных возможностей финансового оздоровления, невозможностью выполнять условия заключен-

ных договоров, контрактов и соглашений, отторжением имущества по долгам в судебном порядке.

Категории экономической надежности, стабильности, устойчивости, критичности и катастрофичности отражают различные стороны положения организаций на рынке. Данный аспект важен для развития методики экономической диагностики, предусматривающей определение перечня работ и логической последовательности их выполнения.

Считаем, что методика должна включать выполнение следующих работ:

- определение системы типичных признаков для различных экономического состояния организации (экономическая надежность, стабильность, устойчивость, критичность и катастрофичность);
- разработка системы количественных и качественных показателей для описания выделенных признаков;
- обоснование критериальных значений, интервалов и порогов изменения выбранных показателей;
- формирование системы экономических тестов диагностической направленности;
- выявление имеющих место нарушений и отклонений в работе организации в сравнении с заданным режимом функционирования;
- обобщение и систематизация выявленных несоответствий параметрам заданного режима работы;
- предварительная постановка диагноза и прогнозирование возможных последствий отклонений;
- уточнение складывающейся экономической ситуации и изменений в условиях функционирования организации;
- постановка окончательного диагноза и оформление результатов проведенного исследования;
- обсуждение диагноза и подготовка предложений по интегрированному улучшению работы организации;
- создание банка данных по наиболее часто встречающимся хозяйственным ситуациям.

Целесообразность выделения указанных видов работ по проведению экономической диагностики определяется многими причинами:

- во-первых, они представляют собой строгую последовательность действий, ориентированных на получение конкретных практических результатов исследования.

- во-вторых, указанные виды работ могут выполняться автономно при условии использования достаточной информации. Это позволяет при необходимости возвращаться к предыдущим видам работ, не затрагивая всю предыдущую цепочку и формируя циклы логических рассуждений.

- в-третьих, осуществление всего комплекса работ обеспечивает полную реализацию диагностического этапа анализа, не оставляя «белых пятен» в работе исследователя.

- в-четвертых, каждый вид работ содержит элементы, позволяющие делать предварительные выводы, чем создается условие преемственности и непрерывности их проведения.

Указанные положительные моменты наглядно проявляются через логическую последовательность выполнения работ. На первом этапе предлагается решать задачу по определению типичных признаков возможных экономических состояний организации от надежности до катастрофичности, что позволяет обоснованно подойти к описанию изучаемого субъекта хозяйствования.

В свою очередь, набор типичных признаков будет способствовать выявлению характера нарушений в работе. Это достигается за счет конкретизации типичных признаков посредством формирования соответствующей системы количественных и качественных показателей. Состав показателей должен обеспечивать всесторонность диагностики и устанавливать реальные причинно-следственные связи. Кроме этого, в процессе диагностики происходит выбор адекватных методов измерения параметров выделенных показателей. Логическим развитием этого процесса выступает установление для каждого изучаемого показателя рекомендуемых уровней и диапазона значений. Это позволяет рассматривать показатели как индикаторы проявления нарушений в работе организации. Такой подход позволяет использовать в диагностике механизм экономического тестирования.

Далее в рамках диагностики определяется характер выявленных отклонений, что, в свою очередь, позволяет перейти к определению направленности выявленных причинно-следственных связей между этими отклонениями. Для этого осуществляется детализация изучаемых показателей, что позволяет перейти к определению состава факторов, оказывающих влияние на изменение заданных параметров изучаемых показателей. Данные факторные оценки кладутся в основу выбора из всего многообразия факторов наиболее значимых, регулирование которых дает максимальный эффект в изменении результирующих показателей. Именно эти решающие факторы составляют основу постановки диагноза. На этой основе производится оформление результатов диагностики и пополнение банка данных о наиболее часто встречающихся хозяйственных ситуациях.

Ранее отмечалось, что одним из основных достоинств экономической диагностики является использование механизма тестирования в качестве инструмента обнаружения нарушений и потерь в работе организации.

В самом широком смысле, тестирование — это действия с тестами или процесс реализации установленных заданий. Данное определение самое про-

стое и не полностью затрагивает сущностной характеристики процесса экономического тестирования. В научной литературе существует два подхода к определению тестирования как процесса.

Первый используется в литературе по технической диагностике и характеризует тестирование как процесс реализации заданий с целью установления признаков, характеризующих наличие дефектов в машинах, механизмах, узлах и их элементах.

Второй, присущ психологической и медицинской диагностике. Он описывает тестирование как метод распознавания индивидуальных особенностей человека или как краткую стандартизированную методику, предполагающую реализацию тестовых заданий с целью постановки диагноза исследуемому объекту. Оба эти подхода могут быть применимы к механизму экономического тестирования. Но это пока еще качественно новый момент и необходимо отработать соответствующие методические подходы, включая состав используемых методов и моделей.

Считаем, что при разработке тестовых заданий должны совместно использоваться методы экономического подобия, индексный метод, методы аналитических группировок, сетевые методы, балансовые сопоставления и увязки, метод ветвей и границ, а также интуитивные методы, включая экспертные оценки. Традиционным инструментом постановки диагноза также является экономико-математическое моделирование. Использование экономико-математических моделей в диагностике позволяет получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи.

При применении в диагностике различных методов моделирования значение имеет многое:

- во-первых, исследуются различные качественные и количественные показатели, характеризующие экономическое состояние организации. Необходима систематизация этих показателей и определение их взаимосвязи;

- во-вторых, при изучении различных видов экономических состояний выделяются как прямые, так и обратные связи, которые носят разный характер (детерминированный и стохастический);

- в-третьих, важно, чтобы информация о разных видах деятельности организации была достоверна и увязана между собой.

Данные положения позволяют сделать вывод о том, что описание состава диагностируемых показателей и изучение тенденций их изменения для различных режимов функционирования организации, возможно, прежде всего, при помощи экономико-математического моделирования, основанного на совместном применении различных методов прикладного многомерного статистического анализа, корреляционного и регрессионного анализа,

детерминированной и стохастической комплексной сравнительной оценки. Взаимосвязь между отдельными показателями описывается при помощи логического моделирования, которое применяется, как правило, для качественного описания деятельности организации. Оно основано на использовании таких методов, как аналогия, экстраполяция, экспертная оценка возможного или желаемого состояния объекта моделирования, а также графических методов (сетевые графики) и графо-математических (метод «дерево решений», метод описания алгоритма блок-схемой, метод взвешенного ориентированного графа и др.).

На основе пересечения методов экономико-математического и логического моделирования для целей диагностики экономического состояния организации строится соответствующая имитационная модель.

Список литературы

1. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятий. – М.: «Финансы и статистика», 2009.
2. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 2006.
3. Глазов М.М. Диагностика предприятий: Новые решения. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 2008.

ЧЕМ ГРОЗИТ ВТО РОССИЙСКИМ СТРОИТЕЛЯМ?

Е.В. Басин,

д.э.н., президент Национального объединения строителей

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию не влечет за собой существенных изменений на строительном рынке, но дает возможность российским строительным компаниям участвовать в тендерах за рубежом в большем, чем ранее, числе стран. Иностранным строительным компаниям предоставляется национальный режим деятельности, с возможностью получить допуск в саморегулируемую организацию, став членом соответствующей СРО.

Принципиально иная ситуация имеет место в отношении строительной индустрии в связи с возникновением рисков, связанных с невозможностью использования Россией механизма ограничений на ввоз недоброкачественных и опасных строительных материалов и изделий, предусмотренного Соглашением ВТО о технических барьерах в торговле (Соглашение ТБТ). Соответствующие требования должны быть установлены в технических регламентах, который разрабатывает Минрегион России при участии Национального объединения строителей.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, саморегулирующая организация (СРО), строительный рынок, национальный режим деятельности, строительная индустрия, Национального объединения строителей, технический регламент.

Часть 1

Конкретно для строителей **вступление в ВТО не влечет за собой существенных изменений на строительном рынке.** Следует учитывать, что объекты капитального строительства не перемещаются через таможенные границы и на них не распространяется таможенное тарифное регулирование. В законодательстве Российской Федерации в постсоветское время никогда не устанавливались ограничения для выхода на российский рынок работ и услуг иностранным строительным компаниям. Единственное ограничение существует в законе «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации», согласно которому иностранные архитекторы могут принимать участие в архитектурной деятельности на территории Российской Федерации только вместе с российским архитектором.

В строительной сфере иностранным компаниям предоставляется национальный режим деятельности, т.е., такой же, как и для российских организаций. Иностранная строительная организация в предусмотренных Градостроительным кодексом Российской Федерации случаях, также как и российская организация, должна получить допуск для строительной деятельности в России, став членом соответствующей саморегулируемой организации. В

этом случае производственная деятельность иностранной компании с точки зрения обеспечения безопасности строительства подлежит контролю со стороны СРО.

Иностранная проектная документация должна пройти обязательную экспертизу на соответствие требованиям российских технических регламентов, что фактически означает экспертизу на соответствие российским стандартам и строительным нормам и правилам. Здесь следует заявить позицию строительного сообщества относительно возможности иностранным компаниям строить на российской территории по своей проектной документации, без прохождения всех необходимых экспертиз, пусть даже не самые сложные объекты. Соответствующий законопроект находится в Государственной Думе и даже прошел два чтения. Не следует, на наш взгляд, предлагать иностранным компаниям более льготный режим, чем они готовы предоставить нашим строителям.

Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» не ограничивает участие иностранных компаний в тендерах на строительные подряды. Статьей 13 указанного закона устанавливается для иностранных компаний национальный режим. Правила ВТО предусматривают зеркальность в предоставлении прав на участие в тендерах на закупки (подряды) публичных властей. Поэтому вступление в ВТО дает возможность российским строительным компаниям участвовать в тендерах за рубежом в большем, чем ранее, числе стран.

Национальное объединение строителей вместе с Минрегионом России подготовило Программу поэтапного внедрения в Российской практике европейских стандартов по проектированию, т.н. Еврокодов. Проводится перевод на русский язык, техническое редактирование и подготовка национальных приложений к Еврокодам, учитывающих географические особенности России. Этот процесс не стоит форсировать, но это расширит в дальнейшем возможности привлечения современных технологий проектирования и, может, в свою очередь, облегчит выход нашим строителям на европейские рынки.

Часть 2

Принципиально иная ситуация имеет место в отношении строительной индустрии – промышленности строительных материалов и изделий. С точки зрения таможенных тарифов возможности регулирования существенно не изменятся, поскольку действующие импортные таможенные пошлины уже сегодня не превышают предельных уровней, установленных ВТО. В необходимых случаях государство может влиять на состояние рынка, как это было, например, в 2007 – 2008 годах, когда обнуление ввозных пошлин на цемент, позволило преодолеть диктат российских монополистов, взвинтивших цены.

Однако возникают риски, связанные с невозможностью использования Россией механизма ограничений на ввоз недоброкачественных и опасных строительных материалов и изделий, предусмотренного Соглашением ВТО о технических барьерах в торговле (Соглашение ТБТ). В статье 2 Соглашения ТБТ признается за странами право на введение защитных национальных мер к импорту товаров, если они вызваны соображениями охраны окружающей среды, здоровья и безопасности населения. Соответствующие требования должны быть установлены в технических регламентах. Однако в Российской Федерации в настоящее время отсутствует технический регламент о безопасности строительных материалов и изделий. Соответствующий проект федерального закона «Технический регламент о безопасности строительных материалов и изделий» был принят Государственной Думой в первом чтении в 2009 году, однако в дальнейшем работа над этим законопроектом была прекращена в связи с переносом принятия технических регламентов на уровень Таможенного союза и ЕврАзЭС.

В настоящее время Минрегионом России при участии Национального объединения строителей разработан проект технического регламента Таможенного союза «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий». Указанный документ прошел межведомственные согласования, и 10 апреля 2012 года одобрен Подкомиссией по техническому регулированию Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции. В настоящее время проект технического регламента готовится к рассмотрению Евразийской Экономической Комиссией.

В этом техническом регламенте впервые в российской практике устанавливается система требований к строительным материалам и изделиям, обеспечивающая повышение качества этой продукции и возводящая технический барьер для импорта в Россию низкокачественной и небезопасной продукции из третьих стран. Это должно повысить качество и безопасность конечной продукции строительства – зданий и сооружений.

Однако утверждение технического регламента Таможенного союза «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий» задерживается в связи с тем, что в основополагающем документе – Соглашении о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации от 18 ноября 2010 года не учтен ряд особенностей объектов капитального строительства.

Согласно Соглашению, для целей подтверждения соответствия требованиям технического регламента Таможенного союза могут применяться только международные, региональные и национальные стандарты Сторон.

Таким образом, в соответствии с Соглашением документы, образующие доказательную базу технического регламента Таможенного союза (межгосударственные строительные нормы и правила, своды правил (СНиПы)

Российской Федерации, СНиПы Республики Казахстан, Технические кодексы установившейся практики Республики Беларусь), являются нелегитимными.

Согласно Соглашению, обязательное подтверждение соответствия продукции требованиям технических регламентов Таможенного союза осуществляется только в формах декларирования соответствия или сертификации. При этом не учитывается, что в отношении зданий и сооружений Федеральным законом «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» предусмотрены такие процедуры оценки соответствия, как государственная экспертиза результатов инженерных изысканий и проектной документации; строительный контроль; государственный строительный надзор; ввод объекта в эксплуатацию.

Соглашением устанавливается, что подтверждение соответствия выпускаемой в обращение продукции требованиям технических регламентов Таможенного союза осуществляется только до выпуска ее в обращение. Представляется, что указанное условие не может быть применено в отношении зданий и сооружений, поскольку одним из ключевых условий обеспечения безопасности объектов капитального строительства является установление обязательных требований к их безопасной эксплуатации, капитальному ремонту, реконструкции, а в необходимых случаях и сносу.

Для создания возможности принятия технического регламента Таможенного союза «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий», не противоречащего базовому Соглашению о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации от 18 ноября 2010 года, необходимо внесение в это Соглашение изменений, учитывающих специфику технического регулирования в строительстве. Это предложение поддерживают все заинтересованные стороны, в т.ч. профильные министерства стран-участниц Таможенного союза. Проект соответствующего Протокола подготовлен Минпромторгом России, однако до настоящего времени Протокол еще не принят Сторонами Соглашения.

С учетом вышеизложенного, Правительству Российской Федерации рекомендуется

1. В целях устранения правовых препятствий для принятия технического регламента Таможенного союза «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий» внести изменения в Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Таможенном союзе, предусмотрев включение в указанное Соглашение положений, учитывающих специфику объектов капитального строительства, в том числе:

возможности использования в качестве доказательной базы технических регламентов Таможенного союза в области строительства межгосударственных и национальных строительных норм и сводов правил;

возможности осуществления оценки соответствия зданий и сооружений после выпуска их в обращение (ввода в эксплуатацию);

возможности установления в технических регламентах процедур обязательной оценки соответствия, специфичных для зданий и сооружений, таких, как государственная экспертиза результатов инженерных изысканий и проектной документации; строительный контроль; государственный строительный надзор; ввод объекта в эксплуатацию.

3. В целях создания правовой базы для использования положений Соглашения ВТО о технических барьерах в торговле для защиты рынка стран Таможенного союза от некачественной и небезопасной строительной продукции, импортируемой из третьих стран, ускорить утверждение Евразийской Экономической Комиссией технического регламента Таможенного союза «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий».

ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРОЕКТНЫХ РАБОТ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

М. Е. Криницкая,
*к.э.н. проф. кафедры ценообразования
и сметного дела ГАСИС НИУ ВШЭ,*

В статье анализируется состав и структура действующей нормативной базы для определения сметной стоимости проектных работ, а также порядок применения Справочников базовых цен на проектные работы. Рассмотрены способы расчета базовых цен, применение коэффициентов пересчета в текущий уровень. Систематизирован перечень и порядок учета дополнительных факторов, не учтенных в базовых ценах.

Ключевые слова: нормативная база, сметная стоимость проектных работ, Справочники базовых цен, способы расчета базовых цен, коэффициенты пересчета.

1. Нормативная база

Основой определения стоимости проектных работ служат Справочники (Сборник) базовых цен (СБЦ). Базовые цены переводятся в текущий уровень с помощью инфляционных коэффициентов (индексов). Рассчитанные таким образом цены в свою очередь служат основой для формирования договорных цен на разработку проектной документации на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение объектов производственного и жилищно-гражданского назначения.

До 1990 года все базовые цены на проектные работы были объединены в один Сборник из 65 разделов, где каждому виду строительства соответствовал особый раздел. В последующем разделы Сборника постепенно заменялись на отдельные отраслевые Справочники. Каждый раздел Сборника – это будущий Справочник базовых цен.

В настоящее время в состав действующих документов входят 50 Справочников и 32 раздела Сборника базовых цен и на проектные работы.

Кроме того действуют четыре справочника цен на работы, не относящиеся к проектным, но связанные с ними. Это обмерные работы и обследование зданий, разработка технической документации на капитальный ремонт, разработка конструкторской документации на оборудование индивидуального изготовления, разработка технической документации на автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУТП).

Отличительная черта базовых цен на проектные работы состоит в том, что они разработаны в ценовых уровнях разных лет: 1984 (разделы Сборника), 1991, 1995 и 2001. Из 38 справочников на проектные работы, изданных с 1995 года, 28 разработаны в уровне цен 2001 года и 10 – в уровне 1995 г. По мере разработки новых Справочников в ценах 2001 года отменяются ранее выпущенные аналогичные Справочники и разделы Сборника.

Следует отметить, что в отличие от сметно-нормативной базы ценообразования в строительстве (СНБ-2001), составленной в базисном уровне цен на 1 января 2000 г., в новых Справочниках цен на проектные работы в качестве базового принят уровень на 1 января 2001 г.

Применение справочников, разработанных в уровне цен 2001 года, регулируется Методическими указаниями по применению справочников базовых цен на проектные работы в строительстве (утверждены приказом Минрегиона РФ № 620 от 29.12.2009). Кроме того, если применяются действующие разделы Сборника цен на проектные работы для строительства издания 1987 – 90 гг., следует учитывать «Временные рекомендации по определению базовых цен на проектные работы для строительства в условиях рыночной экономики с учетом инфляционных процессов» (приложение 1 к письму Минстроя РФ от 17.12.92 № БФ-1060/9).

Особенности применения Справочников издания 1995 – 99 гг. изложены в «Разъяснениях по применению Сборника цен и Справочников базовых цен на проектные работы для строительства» (рекомендованы к применению Межведомственной комиссией по разработке документов по ценообразованию в строительстве при Госстрое РФ 28.05.1999 г.).

Для перехода от базового в текущий уровень цен применяются индексы изменения стоимости проектных работ, устанавливаемые Минрегионом РФ. Соотношение индексов 2001 и 2005 годов принимается в размере 7,71. На 3 квартал 2012 г. индексы установлены в размере 3,46 к уровню 2001 года и 26,67 к уровню 1995 года.

Порядок применения инфляционных индексов отражает проведенную в стране с 1 января 1998 года деноминацию цен. При этом следует руководствоваться письмом Госстроя РФ от 13.01.1996 № 9-1-1/6. В результате деноминации цены снизились в 1000 раз. Примерно в таком же размере (1000) был определен индекс цен 1998 года по отношению к 1991 году. Вследствие этого индексы к уровню 1991 и 1995 годам уравнивали. Ранее индекс цен на проектные работы 1991 года к 1984 был принят равным единице (письмо Госстроя РФ № 14-Д от 4.09.1994). Таким образом индекс к базовым ценам 1995 года следует применять также к ценам 1984 года и 1991 года.

Цены Справочников, изданных в 1994 – 1997 годах, установленные в зависимости от натуральных показателей, применяются с уменьшением 1000 раз. Затем используется инфляционный индекс для перехода в текущий уровень. При использовании разделов Сборника (в ценах 1984 года) применяется только инфляционный индекс.

При определении начальной (максимальной) цены контракта на выполнение проектных работ к их стоимости, определенной на момент проведения торгов, рекомендуется применение индекса-дефлятора, действующего на середину нормативного срока проектирования. Соответствующие индексы устанавливаются Минэкономразвития РФ в соответствии с п. 5 Правил раз-

работки прогноза социально-экономического развития РФ (утверждены постановлением Правительства РФ от 22.07.2009 № 596).

2. Порядок определения стоимости проектных работ

Сметная стоимость проектных работ для строительства определяется с учетом требований, установленных «Положением о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию» (утверждено Постановлением Правительства РФ № 87 от 16.02.2008 г.). Постановлением установлено, что разъяснения о порядке применения Положения в пределах своей компетенции дает Министерство регионального развития РФ.

В отличие от ранее действовавших нормативных документов, Положение не предусматривает стадийность проектирования «ТЭО», «проект», «рабочий проект». В Положении используются понятия «проектная документация» и «рабочая документация».

Между тем Справочники и Сборник базовых цен, выпущенные до выхода Постановления № 87, ориентированы на стадии «рабочий проект» и «рабочая документация» и содержат показатели применительно к этим стадиям. В письме от 08.08.2008 № 19512-СМ/8 Минрегионом РФ было высказано мнение, что объем «проектной документации» примерно соответствует ранее применявшейся стадии «рабочий проект». Это письмо позднее было отменено, однако в данной части сохраняет свою актуальность.

В соответствии с пунктом 4 Положения, рабочая документация разрабатывается в целях реализации в процессе строительства архитектурных, технических и технологических решений. Допускается возможность разработки рабочей документации как одновременно с подготовкой проектной документации, так и после ее подготовки. Объем, состав и содержание рабочей документации определяются заказчиком (застройщиком) в зависимости от степени детализации решений, содержащихся в проектной документации, и указываются в задании на проектирование.

В связи с изменением требований к составу разделов проектной документации, предусмотренных Положением, Минрегион РФ рекомендует при определении стоимости проектных работ по Справочникам базовых цен принимать распределение базовой цены между проектной и рабочей документацией в соотношении, соответственно, 40 % и 60 %. В зависимости от специфики объектов строительства и полноты разработки проектной и рабочей документации это соотношение может корректироваться по согласованию между исполнителем проектных работ и заказчиком. Кроме того показатели относительной стоимости могут уточняться для конкретного объекта и для отдельных подразделений проектной организации в зависимости от трудоемкости выполняемых проектных работ. Уточнение производится в пределах общей стоимости проектирования.

Если заданием на проектирование предусмотрена одновременная разработка проектной документации и частичная разработка рабочей документации, то суммарный процент базовой цены определяется по согласованию между заказчиком и проектной организацией с учетом архитектурных, функционально-технологических, конструктивных и инженерно-технических решений, содержащихся в проектной документации, а также степени их детализации.

Основу стоимости разработки проектной и рабочей документации составляет базовая цена. Для получения полной и достоверной стоимости проектных работ необходимо четко разграничивать затраты, учтенные и не учтенные в базовой цене, а также правомерность включения в стоимость отдельных видов неучтенных затрат.

Ценами Справочников учтена стоимость проектирования всех внутриплощадочных инженерных сетей, коммуникаций, сооружений и устройств (электроснабжения, водоснабжения, канализации, теплоснабжения и др.), включая присоединение цехов, зданий и сооружений к ним, а также генерального плана и благоустройства в пределах площадки строительства. Если цена в Справочнике установлена на разработку проектной документации основного производства, комплексная оценка осуществляется набором стоимостных показателей проектирования основных и вспомогательных объектов.

В базовых ценах также учтены и не требуют дополнительной оплаты затраты на изготовление демонстрационных материалов (кроме макетов); на участие проектной организации в согласовании готовой документации с соответствующими государственными и местными органами; на защиту проекта (рабочей документации).

В базовых ценах учтена прибыль проектной организации и не учтен налог на добавленную стоимость.

Базовая цена может определяться одним из следующих способов:

в зависимости от натуральных показателей объектов проектирования;

в зависимости от общей стоимости строительства.

В разделах Сборника и большинстве Справочников цены установлены в зависимости от натуральных показателей. В зависимости от капитальных вложений установлены цены четырех справочников: по объектам энергетики, атомной энергетики, черной металлургии, машиностроения. По объектам энергетики действует также раздел 1 Сборника, где цены определены от натуральных показателей. В восьми справочниках предусмотрены оба способа оценки: по объектам судостроения, лесного хозяйства, речного транспорта, морского транспорта, связи, целлюлозно-бумажной промышленности, агропромышленного комплекса, дорогам и мостам.

Базовая цена разработки проектной документации **в зависимости от натуральных показателей** объектов проектирования определяется по формуле:

$$C = (a + b_x)K_t,$$

где a, b – постоянные величины для определенного интервала основного показателя проектируемого объекта, в тыс.руб.;

x – основной показатель проектируемого объекта;

K_i – коэффициент, отражающий инфляционные процессы в проектировании на момент определения цены проектных работ для строительства объекта.

Если показатель мощности объекта меньше или больше табличного показателя, определение базовой цены производится с использованием методов экстраполяции и интерполяции. Эти методы применяются также, если в таблице приведено только значение «а», а значение показателя проектируемого объекта не совпадает с приведенным в таблице. При экстраполяции в сторону уменьшения или увеличения величина поправки уменьшается на 40 %, т.е. при расчете величины поправки вводится понижающий коэффициент 0,6.

Цена разработки проектной документации на строительство объектов, для которых цены в СБЦ не приведены и не могут быть приняты по аналогии, определяется расчетом в соответствии с калькуляцией затрат. Аналогично определяется базовая цена, когда показатель объекта меньше половины минимального или больше удвоенного максимального показателя, приведенных в Справочнике.

В таблице 1 в качестве примера приведено извлечение из Справочника, составленного в зависимости от натуральных показателей объектов проектирования.

Т а б л и ц а 1

**Справочник базовых цен на проектные работы для строительства.
Объекты жилищно-гражданского строительства**

(введен Приказом Министерства регионального развития РФ
от 28.05.2010 г. № 260)

извлечение из таблицы 3 Справочника

№ п.п.	Наименование объекта проектирования	Единица измерения основного показателя объекта	Постоянные величины базовой цены разработки проектной и рабочей документации, тыс. руб.	
			а	в
1	2	3	4	5
Комплексы				
1	Комплексы больниц, родильных домов, диспансеров, медицинские центры общей площадью, м ² от 3500 до 8000 0,20		м ²	1148,71

Окончание таблицы 1

№ п.п.	Наименование объекта проектирования	Единица измерения основного показателя объекта	Постоянные величины базовой цены разработки проектной и рабочей документации, тыс. руб.	
			а	в
1	2	3	4	5
2	свыше 8000 до 70000	»	1708,71	0,13
Отдельные здания и сооружения, проектируемые вне комплекса				
	Лечебные, диагностические, лечебно-диагностические корпуса; поликлиники, грязелечебницы, амбулатории, медпункты, женские консультации, фельдшерско-акушерские пункты общей площадью, м ²			
3	до 450 м ²	89,76	0,41	
4	свыше 450 до 900	»	107,76	0,37
5	свыше 900 до 3300	»	134,76	0,34
6	свыше 3300 до 20000	»	464,76	0,24

Базовая цена разработки проектной документации от общей стоимости строительства определяется в зависимости от категорий сложности объектов проектирования. Стоимость строительства определяется по объекту – аналогу или укрупненным показателям сметных нормативов (на 1 м² общей площади, 1 м³ объема здания, 1 п. м. трассы, 1 га застройки, на единицу мощности, производительности и др.).

Определение базовой цены проектной документации производится по таблицам, соответствующим назначению объектов проектирования, с использованием формулы:

$$C = C_{01} K_i = \frac{C_{\text{стр.01}} \alpha}{100} K_i,$$

- где C — базовая цена проектной и рабочей документации в текущих ценах;
 C_{01} — базовая цена проектной и рабочей документации на 01.01.2001;
 $C_{\text{стр.01}}$ — стоимость строительства на 01.01.2001;
 α — процент базовой цены от общей стоимости строительства в ценах 2001 г. (таблица Справочника);
 K_i — коэффициент, отражающий инфляционные процессы в проектировании на момент определения цены проектных работ.

Процентный показатель в таблицах указан применительно к стоимости строительства на 01.01.2001 года. Для приведения стоимости строительства в базисном уровне на 01.01.2000 года, принятом в СНБ-2001, к уровню на 01.01.2001 года «Методическими указаниями» введен условный коэффициент 1,25.

В таблице 2 приводится извлечение из Справочника, составленного в зависимости от стоимости строительства.

Т а б л и ц а 2

**Справочник базовых цен на проектные работы для строительства
Объекты черной металлургии**

(введен письмом Росстроя от 12.01.2006 г. № СК-31/02)

извлечение из таблицы 1 Справочника

Общая стоимость строительства в ценах на 01.01.2001 г. (млн. руб.)		Базовая цена на проектные работы от общей стоимости строительства в ценах на 01.01.2001 г. (в процентах)		
		Категории сложности проектирования		
		I	II	III
1	30	8,86	9,26	—
2	50	8,84	9,24	—
3	100	8,78	9,18	9,58
9	1500	7,15	7,55	7,95
10	2000	—	7,05	7,45
11	2500	—	6,55	6,95
12	3000	—	6,00	6,30
13	4000	—	—	5,80
20	11000	—	—	3,20
21	12000	—	—	3,10

3. Учет дополнительных факторов (затрат), не учтенных базовыми ценами

Неучтенные факторы могут определяться путем специальных обосновывающих расчетов дополнительных затрат либо применением поправочных коэффициентов к базовой цене.

Расчетным путем определяются дополнительно затраты на следующие работы и услуги:

- проектирование внеплощадочных инженерных сетей и коммуникаций комплексными ценами;
- разработка проектных решений, указанных в задании на проектирование, в нескольких вариантах, за исключением вариантных проработок для выбора оптимальных проектных решений;
- разработка рабочих чертежей на вспомогательные сооружения, приспособления, устройства, установки при проектировании объектов с особо сложными конструкциями и методами производства работ;
- разработка решений по монументально-декоративному оформлению предприятий, зданий и сооружений (такие работы выполняются, как правило, организациями художественного фонда по отдельным договорам и расценкам);
- внесение изменений в проектную документацию (за исключением исправления ошибок, допущенных проектной организацией);
- разработка детализированных чертежей металлических конструкций (КМД) и технологических трубопроводов заводского изготовления;
- обследование и обмерные работы на объектах, подлежащих реконструкции, расширению и техническому перевооружению (стоимость таких работ определяется по соответствующим Справочникам либо в соответствии с калькуляцией затрат);
- разработка конструкторской документации по оборудованию индивидуального изготовления, кроме составления исходных требований на проектирование этого оборудования; техническое задание на указанное оборудование разрабатывает завод – изготовитель либо проектная организацией по поручению заказчика, а базовая цена работ определяется по ведомственным расценкам заводов – изготовителей;
- затраты на служебные командировки, в том числе административного персонала, если его командировки связаны непосредственно с проектированием объекта;
- разработка проектов производства строительно-монтажных работ (ППР);
- разработка проектной документации на строительство временных зданий и сооружений для нужд строительных организаций;
- затраты на авторский надзор;
- затраты на научно-исследовательские и опытно-экспериментальные работы;
- разработка автоматизированных систем управления предприятием (АСУП) и технологическими процессами (АСУТП);
- разработка разделов ИТМ ГОЧС и ОВОС;
- разработка интерьеров, выполняемых в соответствии с ГОСТ 21.507-81.

Если договором на выполнение проектных работ предусмотрена возможность уточнения их стоимости, то такое уточнение рекомендуется осуществлять исходя из стоимости строительства, определенной в результате проектирования.

При определении базовой цены от общей стоимости строительства не применяются коэффициенты, учитывающие следующие факторы, усложняющие проектирование (пункты 3.3, 3.7 и 3.8 «Методических указаний»):

- строительство уникальных объектов,
- наличие сложных грунтовых условий и сейсмичности,
- проектирование с установкой импортного технологического оборудования).

Влияние этих факторов учитывается непосредственно через увеличение стоимости строительства.

При определении стоимости проектных работ по ценам СБЦ при наличии нескольких усложняющих факторов и применении в связи с этим нескольких коэффициентов, больших единицы, общий повышающий коэффициент определяется путем суммирования их дробных частей и единицы. При определении стоимости проектных работ с применением нескольких коэффициентов меньше единицы общий понижающий коэффициент определяется путем их перемножения.

Ценообразующие коэффициенты следует перемножать. «Методическими указаниями» к ценообразующим отнесены коэффициенты распределения базовой цены разработки проектной и рабочей документации, зависящие от при видов объектов капитального строительства, при реконструкции. К ценообразующим относятся также коэффициенты, установленные в Справочниках базовых цен.

В таблице 3 дана сводка основных факторов, влияющих на стоимость проектных работ, и порядок их учета. В графе 1 указан номер пункта в «Методических указаниях по применению Справочников базовых цен на проектные работы в строительстве».

Учет зависимости стоимости проектных работ от удельного веса в стоимости строительства строительно-монтажных работ (пункт 2.2.6) является одной из новаций «Методических указаний».

Т а б л и ц а 3

**Учет факторов (дополнительных расходов),
влияющих на стоимость проектных работ**

№ п.п.	Факторы и виды расходов	Способ учета
2.2.6	Объем СМР в общей стоимости строительства менее 60 %	Применение коэффициентов при объеме СМР: до 50 % – 0,95; до 40 % – 0,9; до 30 % – 0,8; до 20 % – 0,7.

Продолжение таблицы 3

№ п.п.	Факторы и виды расходов	Способ учета
1.6	Выполнение проектных работ в сокращенном составе разделов и объемах против предусмотренных нормативами	Применение понижающего коэффициента, размер которого устанавливается исполнителем по согласованию с заказчиком (в соответствии с трудоемкостью и относительной стоимостью разработки проектной и рабочей документации).
1.7	Определение начальной (максимальной) цены контракта	Применение к стоимости работ на момент проведения торгов индекса-дефлятора, установленного Минэкономразвития России, действующего на середину нормативного срока проектирования
3.1	Разработка проектной документации с применением макетного метода проектирования	Применение коэффициентов к базовой цене: 1) приведенных в справочниках; 2) при их отсутствии – 1,05 к стоимости разработки проектной документации, 1,1 рабочей документации
3.2	Привязка типовой (повторно применяемой) проектной документации	Применение к ценам справочников в зависимости от состава вносимых изменений коэффициентов от 0,2 до 0,35, если в типовые проекты вносятся изменения до 0,8.
3.3	Разработка проектной и рабочей документации на строительство уникальных объектов	Применение коэффициента до 1,5 к ценам справочников (за исключением справочников, в которых установлен особый порядок расчета)
3.4	Разработка проектной и рабочей документации на реконструкцию	Применение повышающих коэффициентов к ценам Справочников по согласованию с заказчиком. Их предельная величина при определении стоимости работ от достигнутых натуральных показателей 1,5; от стоимости реконструкции 1,3. По особо опасным, технически сложным объектам до 2,0, по уникальным до 1,7.
3.5	Разработка проектной и рабочей документации на капитальный ремонт	Стоимость определяется по соответствующим справочникам базовых цен
3.6	Составление локальных смет ресурсным методом при отсутствии в регионе централизованного банка данных о текущей стоимости ресурсов	Применение коэффициента 1,1.

Окончание таблицы 3

№ п.п.	Факторы и виды расходов	Способ учета
3.7	Разработки проектной и рабочей документации в сложных грунтовых условиях и при сейсмичности	Применение повышающих коэффициентов за каждый фактор к стоимости проектных работ, к разработке которых установлены особые требования.
3.8	Проектирование с установкой импортного основного технологического оборудования, применяемого проектной организацией впервые	Применение по согласованию с заказчиком коэффициента до 1,3 к стоимости проектных работ, разработка которых усложняется
3.9	Затраты проектных организаций по осуществлению функций генерального проектировщика и курированию работ, переданных на субподряд	Определяются в размере до 2 % от цены разработки проектной и рабочей документации, передаваемой субподрядным организациям
3.10	Стоимость дополнительных экземпляров проектной и рабочей документации (сверх четырех), передаваемых заказчику	Определяется дополнительно к базовой цене
3.11	Сокращение по просьбе заказчика сроков проектирования по сравнению с нормативными	Применение коэффициентов к базовой цене при сокращении срока: в 1,2 раза – до 1,1; в 1,4 раза – до 1,2; в 2 и более раз – до 1,4.
3.15	Учет выплат, связанных с районным регулированием оплаты труда	Применение коэффициентов к итогу базовой цены, которые устанавливаются обосновывающими расчетами проектной организации.
3.13	Разработка проектной и рабочей документации для строительства объектов за границей	Установлены повышающие коэффициенты по видам работ (применяются к стоимости видов работ, разработка которых усложняется)

К усложняющим факторам проектирования (пункт 3.7) относится наличие сложных грунтов (вечномерзлых, просадочных, набухающих), карстовых и оползневых явлений, расположение строительства над горными вы-

работками, в подтапливаемых зонах и др. (коэффициент 1,15). При сейсмичности 7, 8, и 9 баллов применяются коэффициенты соответственно 1,15, 1,20 и 1,30.

При разработке проектной документации для строительства объектов за границей (пункт 3.13) величина повышающих коэффициентов (от 1,03 до 1,3) приведена в Методических указаниях отдельно для разработки проекта и рабочей документации. Коэффициенты учитывают дополнительные затраты на перевод текстовых материалов и двойную проверку проектных материалов; повышенные требования к оформлению документации; учет частоты тока и напряжения при проектировании электрооборудования и электроснабжения; наличие сухого или влажного тропического климата; разработку документации с учетом применения импортного оборудования и материалов.

Отдельные виды сметных затрат, не учтенные в базовых ценах, следует рассчитывать путем составления калькуляции (по трудозатратам). Эти расчеты выполняются в ценах текущего периода.

В приложении 2 к МДС 81-35.2004 приведены формы составления смет на проектные работы. По форме 2п определяются затраты в соответствии со способом, предусмотренном в соответствующем Справочнике (от натуральных показателей или от стоимости строительства). Форма 3п применяется для расчета затрат путем составления калькуляций. Форма 1п является сводной из форм 2п и 3п.

Список литературы

1. Положение о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию (утв. постановлением Правительства РФ от 16.02.2008 г. № 87), с изменениями и дополнениями.

2. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (МДС 81-35.2004). Приложение 2, образцы 1пс, 2п, 3п.

3. Методические указания по применению Справочников базовых цен на проектные работы для строительства (введены приказом Минрегиона РФ от 29.12.2009 № 620).

4. Временные рекомендации по определению базовых цен на проектные работы для строительства в условиях рыночной экономики с учетом инфляционных процессов (приложение 1 к письму Минстроя РФ от 17.12.92 № БФ-1060/9).

МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ В МАЛОЭТАЖНОМ ДОМОСТРОЕНИИ (НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

С.А. Пригарин

кандидат экономических наук, профессор Московской государственной академии коммунального хозяйства и строительства, экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – строительство)

Разработана модель принятия решений и приведены примеры по Московской области.

Ключевые слова: маркетинг, инвестиционное решение.

Разработана концептуально-методологическая модель принятия маркетинговых инвестиционных решений в сфере малоэтажного жилищного строительства (МЖС), предусматривающая активное применение методов прогнозирования развития МЖС на основе сегментации существующего рынка и учет возможности влияния на вкусы потребителей информационной, экономической и нормативно-правовой среды.

Эксперты [1] определили тройку ведущих подмосковных направлений по количеству поселков эконом-класса. По-прежнему лидирующей территорией по реализации проектов по возведению объектов МЖС эконом-класса остается Новорижское шоссе. Сейчас на долю Новой Риги приходится 22 % от общего числа предложений поселков эконом-класса. Отметим, что даже в кризис его инвестиционная привлекательность практически не пострадала, чего нельзя сказать о других направлениях. Этот факт говорит о высокой ликвидности предложений на данном направлении.

Одной из главных причин, по которой покупатели отдают предпочтение проектам МЖС эконом-класса на Новой Риге, является хорошая транспортная доступность. «Для людей все большее значение играет не расстояние до объекта, а загруженность шоссе. Новорижское направление сейчас является одним из самых быстрых в Подмосковье», — отмечает генеральный директор Управляющей компании «ЗемАктив» Юлия Севериненко. Сейчас средняя стоимость 1 га земли на Новой Риге на удалении 30 – 60 км от МКАД составляет 12830 тыс. руб. [1]

Уже осенью 2010 года вторую по популярности позицию среди территорий развития объектов МЖС эконом-класса заняло Симферопольское шоссе, на котором расположено 15 % поселков этого сегмента. Что же касается спроса, то, по итогам весеннего сезона 2011 года, это направление смогло

обогнать бессменного лидера, как по количеству продаж, так и по темпам выхода на рынок новых поселков эконом-класса. Покупательский интерес к Симферопольскому шоссе продолжает расти по ряду причин: демократичные цены, благоприятная экологическая обстановка, хорошая транспортная ситуация и развитая инфраструктура. Средняя стоимость 1 га земли – 11226 тыс. руб. [1].

Замыкает тройку лидеров Дмитровское шоссе, на котором расположено 13 % поселков эконом-класса от общего числа проектов этого сегмента в Подмосковье. Быстрым ростом популярности Дмитровская трасса обязана сочетанию бурно развивающейся индустрии спортивных развлечений и обилию водохранилищ. Сейчас средняя стоимость 1 га земли на удалении 30 – 60 км от МКАД на этом направлении составляет 8654 тыс. руб. [1]

На четвертой позиции оказалось Ярославское шоссе (9 % поселков), где средняя стоимость 1 га земли на аналогичном удалении от МКАД равна 9254 тыс. руб. Затем идет Калужское шоссе (8 % поселков эконом-класса) со средней стоимостью 1 га земли на удалении 30 – 60 км от МКАД 9876 тыс. рублей и Киевское шоссе (7 % поселков), где средняя стоимость 1 га равна 11030 тыс. руб. [1]

С начала осени 2011 года были начаты продажи объектов, относящихся к элитному сегменту, в поселке «Rubin Estate» (Новорижское шоссе, 15 км от МКАД, 26 домовладений площадью 380 – 740 кв.м., площадь участков – 0,13-0,22 га, цена готовых коттеджей – от 1,3 до 2,2 млн. долл. США) и объектов бизнес-класса в поселке «Европа» (Ильинское шоссе, 23 км от Москвы, цена участка с подрядом – от 16 млн. руб.).

Предложение участков без обязательного подряда на строительство по-прежнему доминирует в количественном выражении. На территории «Новой Москвы» в сентябре 2011 года выведены на рынок проекты по строительству двух новых поселков – «Александровские пруды» и «Малиновка-парк». Общая площадь поселка «Александровские пруды», находящегося между Варшавским и Старокалужским шоссе на расстоянии 30 км от МКАД – около 100 га, площадь земельных участков – 0,12 – 0,25 га, стоимость 1 га земли – 31 – 50 млн. руб. Площадь поселка «Малиновка-парк» – 5 га, находится проект между Киевским и Калужским шоссе в 25 км от МКАД. В настоящее время на продажу выставлены участки площадью 0,06 – 0,14 га, цена каждого – от 22 млн.руб. за 1 га.

И готовые дома, и земельные участки с подрядом или без предлагаются на сегодняшний день в новом проекте, расположенном в 40 км от Москвы на Икшинском водохранилище. Стоимость участков в поселке «АкваВилла» – 33 – 54 млн. руб. за 1 га, площадь – от 0,2 до 0,87 га.

По мнению экспертов, развитию малоэтажного строительства в целом по Российской Федерации в большой степени способствует возникновение пригородов вокруг мегаполисов. Правительство Российской Федерации планирует, что «к 2015 году долю малоэтажного строительства в стране удастся дове-

сти до 60 процентов (вводя примерно 54 миллиона квадратных метров в год)» [2]. Эта тенденция основана на осознании таких достоинств малоэтажной застройки, как доступность и удобство подобного жилья, быстрота возведения и экологичность. При этом отмечается необходимость своевременного обеспечения застраиваемых территорий социальной и инженерной инфраструктурой. Развитие инфраструктуры — один из самых больших вопросов загородного домостроения.

Большое внимание потенциальные покупатели малоэтажного жилья уделяют вопросам безопасности.

В ходе опроса респондентам также было предложено указать наиболее важные объекты инфраструктуры, которые они хотели бы иметь в шаговой доступности от будущего дома. Почти для всех участников исследования (95 %) самым важным объектом является магазин или супермаркет. Второй по значимости объект — аптека или медпункт (90 %). Примерно две трети респондентов отметили, что для них важны такие объекты инфраструктуры как школа (68 %), прогулочная территория (62 %), детский сад (61 %) и детская площадка (57 %).

Почти для половины опрошенных важно наличие автосервиса, парикмахерской или салона красоты. Тренажерный зал необходим 42 % потенциальных покупателей, спортивная площадка — 40 %. Наличие в поселке бассейна, сауны и кинотеатра важно для 37 % респондентов. Гостевую парковку, прачечную, ресторан, фонтан, боулинг, бильярд и гостиницу упомянуло менее трети опрошенных.

Активизация малоэтажного жилищного строительства в ближайшие годы ожидается на присоединяемых к Москве в рамках проекта по созданию столичного федерального округа территориях Подмоскovie [3]. В настоящее время органами государственной власти рассматривается возможность принятия регламентов, которые ограничат строительство многоэтажного жилья в небольших муниципальных образованиях региона.

В то же время, высокобюджетный сегмент загородного рынка сокращается. Данная тенденция обсуждалась в ходе дискуссии о перспективах развития загородного рынка недвижимости элит- и бизнес-класса на круглом столе, организованном Группой компаний «Контин» [3].

Аналитический центр Корпорации «Инком» оценил ситуацию на рынке загородной недвижимости за пределами Московской области. По состоянию на начало сентября 2011 года в семи соседних с Подмоскovie областях 98 % предложений относится к эконом-классу. Согласно данным аналитического центра Корпорации «Инком», к началу сентября 2011 года на первичном загородном рынке семи областей, смежных с Подмоскovie, в стадии первичных продаж находилось 189 коттеджных поселков. Общее количество

объектов, выставленных на продажу во Владимирской, Калужской, Рязанской, Смоленской, Тверской, Тульской и Ярославской областях составило 16 072 шт. Для сравнения: по состоянию на начало сентября 2011 года в Московской области насчитывалось 618 коттеджных поселков, 45 603 объектов в первичной продаже [3].

Интересен и тот факт, что большая часть предложений, а именно 80 % поселков, расположенных в соседних областях, тяготеют к границам Подмоскovie. Это в свою очередь подтверждает гипотезу о том, что такие проекты ориентированы преимущественно на московских покупателей.

Особое место в структуре участников основной группы инвестиционно-строительного комплекса занимают инвестиционные и инвестиционно-строительные компании. Эти компании традиционно рассматриваются в экономической литературе как участники рынка инвестиций или инвестиционного рынка, что является свидетельством неразрывного единства инвестиционной и строительной сфер. Особенности инвестиционного рынка определяют методологические принципы и подходы к маркетинговой деятельности, осуществляемой его субъектами.

В исследовании, проведенном аналитиками группы компаний «Мортон», отмечается, что «за девять месяцев 2011 года инвестиции в жилую недвижимость ближайшего Подмосковья принесли от 15 % до 40 % прибыли и выше».

Среди проблем управления инвестиционной деятельностью бизнес-субъектов особая роль принадлежит вопросам обоснования маркетинговых инвестиционных решений. При этом инвестиционный маркетинг состоит из двух этапов: маркетинг на территориальном товарном рынке и маркетинг на рынке инвестиций [1].

На первом этапе осуществляются традиционная маркетинговая деятельность по изучению потребительского спроса с помощью методов маркетинговых исследований, сегментации рынка и выбору целевого сегмента, разработка конкретных проектов возведения объектов МЖС в соответствии с прогнозируемыми характеристиками спроса на них. Уже на этой стадии должна формироваться комплексная система продвижения объектов МЖС на рынок, включающая методы стимулирования сбыта, рекламу и другие методы коммуникативного воздействия.

На втором этапе формируются характеристики инвестиционных моделей (программ, проектов, планов) в соответствии с интересами инвесторов. Доказательствами их инвестиционной привлекательности являются результаты первого этапа. Несмотря на наличие поэтапной структуры, реальные маркетинговые обоснования практически совмещены во времени. Это обусловлено ключевым принципом маркетинга (а в более общем смысле и целесообразной экономической деятельности) – принципом полной ресурсной обеспеченности моделируемых мероприятий.

Концептуально-методологическая модель принятия маркетинговых инвестиционных решений в сфере малоэтажного жилищного строительства приведена на рисунке 1. Идеология системного подхода требует соблюдения ряда принципов. Ведущим принципом инвестиционного маркетинга является многовариантность и оптимальность маркетинговых решений. В сфере малоэтажного жилищного строительства его можно рассматривать, как необходимость разработки нескольких сравнимых проектов возведения объекта (группы объектов) малоэтажного жилищного строительства и выбора одного из них в качестве оптимального с помощью критерия соответствия прогнозной ориентации развития данного сегмента рынка МЖС, как наиболее перспективного и востребованного потребителями.

Осуществляя выбор маркетинговых инвестиционных решений, необходимо стремиться к максимальному расширению вариантной номенклатуры проектов, приближаясь к оптимизационному режиму.

Отличием предлагаемой концептуально-методологической модели принятия маркетинговых инвестиционных решений в сфере МЖС от существующей сегодня ситуации является, во-первых, активное применение методов прогнозирования развития МЖС на основе сегментации существующего рынка, а во-вторых, учет возможности влияния на вкусы потребителей информационной, экономической и нормативно-правовой среды, в формировании которой существенную роль играет государство в лице органов законодательной и исполнительной власти различных уровней. Информационная среда формируется при непосредственном участии средств массовой информации, нормативно-правовая — посредством принятия законов и других законодательных актов, а экономическая среда является следствием проводимой социально-экономической политики.

При реализации предложенной концептуально-методологической модели необходимо также учитывать принцип своевременности, который заключается в необходимости точного учета временного фактора. В инвестиционной деятельности в сфере жилищного строительства, охватывающей длительный период, особенно важно определять параметры спроса в строгом соответствии с прогнозируемыми условиями рыночной конъюнктуры, которые относятся к числу наиболее динамичных категорий

Принцип своевременности взаимосвязан с реализационным принципом, который отражает готовность выбранных инвестиционных моделей к практическому применению, обеспечиваемую привязкой инвестиционных разработок к конкретному территориальному рынку МЖС, а также всесторонним учетом факторов внешней среды. Основываясь на вышеуказанных принципах и используя ряд других организационно-экономических механизмов, о которых пойдет в следующих параграфах, можно добиться активного при-



Рисунок 1 – Концептуально-методологическая модель принятия маркетинговых инвестиционных решений в сфере малоэтажного жилищного строительства

способления к характеристикам среды, выраженного в способности инвестиционных решений быть адекватными условиям рынка и гибко реагировать на изменения внешних условий.

Список литературы

1. Поселки эконом-класса: лидер предложения – Новая Рига, спроса – Симферопольское шоссе // [Электронный ресурс] www.restate.ru/material/134061.html
2. Число малоэтажных проектов в московском регионе выросло в 6 раз // [Электронный ресурс] www.restate.ru/material/133887.html
3. В Москве и области активизировалось малоэтажное строительство // [Электронный ресурс] www.realtypress.ru/news/news_2320.html

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛЫХ ГОРОДАХ

Е. Г. Чумакова,
к.э.н., ст. преп. кафедры ЭСиУИ ГУУ

В статье раскрыты особенности инвестиционно-строительной деятельности в малых городах. Кроме того, в статье рассматриваются модели системы управления инвестиционно-строительной деятельностью в малых городах.

Ключевые слова: модель, система, инвестиции, деятельность, строительство.

В настоящее время, когда экономика России претерпевает коренные изменения при переходе к рыночному хозяйству, изменяется и механизм управления инвестиционно-строительной деятельностью. Инвестиционно-строительная деятельность представляет собой совокупность действий и отношений, касающихся доходного вложения капитала в создание производственных и других объектов недвижимости. Необходимость совершенствования системы управления этой деятельностью диктуется тем, что от ее результатов во многом зависит социально-экономическое развитие территорий. Именно в этой сфере создаются предпосылки развития реального сектора экономики. До последнего времени данную проблему рассматривали в основном применительно к крупным городам.

Рост числа городских образований практически во всех субъектах Федерации придал этой проблеме новое звучание. В малых городах активизировалась работа инвесторов, заказчиков, девелоперов, инжиниринговых фирм, проектировщиков, подрядчиков, финансовых институтов, страховых обществ, лизинговых компаний, институтов коллективного инвестирования, разрешительных органов муниципального управления. В первую очередь, это связано с тем, что субъекты инвестиционно-строительной деятельности ищут новые возможности использования своего потенциала и находят их в малых городах, где уровень конкурентных отношений еще не так высок, как в мегаполисах. Работа в малых городах привлекательна и тем, что муниципальные органы управления всячески заинтересованы в развитии инвестиционно-строительной деятельности и создают для этого благоприятные условия.

Характерными проблемами многих малых городов являются несоответствие структуры народно-хозяйственной базы требованиям рыночной экономики, технологическая отсталость большинства промышленных предприятий, высокий уровень износа основных фондов и низкая в целом произво-

дительность труда. Для решения проблем на основе изучения конкретной ситуации разрабатывается комплекс инвестиционных проектов и программ, экономическая оценка эффективности которых занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов инвестиционного вложения.

Государство принимает меры по ускорению развития малых городов, дает возможность самостоятельно осуществлять принципы самоуправления, самфинансирования и саморазвития. Система управления инвестиционно-строительной деятельностью направлена на комплексное решение экономических и социальных проблем повышения эффективности ее функционирования и постоянно совершенствуется. В целях дальнейшего совершенствования системы управления инвестиционно-строительной деятельностью необходимо научное обоснование методов моделирования соответствующих процессов управления. Главное направление совершенствования системы управления инвестиционно-строительной деятельностью в малых городах – это обеспечение согласованности действий всех субъектов инвестиционно-строительной деятельности.

В последнее время появились новые факторы, определяющие возможность формирования и успешного функционирования инвестиционно-строительной деятельности в малых городах. К ним относятся: повышение требований строительных правил и норм, возрастание инвестиционных рисков, появление прямой заинтересованности у многих профессиональных участников рынков инвестиций и строительной продукции расширять зону своей деятельности за счет охвата территорий малых городов.

С этой целью применяется схема взаимодействия участников и управленческих структур в инвестиционно-строительной деятельности в малых городах, на основе которых используется комплексная модель взаимодействия системы управления инвестиционно-строительной деятельностью с управленческими структурами. Данная модель включает в себя семантическую, структурно-функциональную и математическую модели, а также формализованные алгоритмы и программы ее реализации, которая применяется для повышения качества и оперативности принятия управленческих решений.

Управленческие структуры инвестиционно-строительной деятельности используют аддитивный критерий оценки эффективности процесса взаимодействия системы управления инвестиционно-строительной деятельностью с субъектами экономики, учитывающий наиболее значимые частные дифференциальные критерии: своевременности организации взаимодействия; устойчивости взаимодействия; наличия ресурсов у инвесторов; использования строительных мощностей и своевременности ввода в эксплуатацию объектов строительства в малых городах, и значения которых допол-

няются показателями весомости каждого из них.

В целях предвидения результатов воздействия на участников инвестиционно-строительной деятельности со стороны органов муниципального управления используется имитационная модель по управлению инвестиционно-строительной деятельностью в малых городах.

Имитационная модель поиска предпочтительной инвестиционно-строительной программы для малых городов РФ призвана обеспечить решение конкретных управленческих задач: информационных; расчетных; оптимизационных; логических.

Кроме того, данная модель способствует решению специальных задач, связанных: с определением потенциала и конкурентных преимуществ инвесторов, приоритетов развития инвестиционно-строительной деятельности, направлений повышения емкости рынка инвестиций; обоснованием экономических и социальных потребностей участников инвестиционно-строительной деятельности и оптимального расходования ограниченных бюджетных ресурсов с целью достижения максимального эффекта при реализации городских инвестиционных проектов.

Для решения этих типов задач имитационная модель поиска предпочтительной инвестиционно-строительной программы для малых городов РФ должна выполнять следующие функции:

- 1) формирование базы данных, характеризующих состояние инвестиционно-строительной деятельности;
- 2) определение потенциала инвестиционно-строительной деятельности, включая экономический, финансовый, производственный, технико-ресурсный, научно-технический, информационный, социальный, экологический и др.;
- 3) определение стратегии развития инвестиционно-строительной деятельности, выбор оптимальной стратегии на долгосрочную перспективу;
- 4) выбор целей, задач и мер из оптимального варианта стратегического плана для включения в планы действий города на долгосрочную перспективу с учетом имеющегося и прогнозируемого его потенциала;
- 5) выбор оптимального варианта строительных решений по корректировке генерального плана города.

При построении имитационной модели поиска предпочтительной инвестиционно-строительной программы для малых городов РФ применяются множества моделирующих элементов, функций и условий их использования, способов параметризации включаемых в модель элементов и описания связей между ними. Участники инвестиционно-строительной деятельности на базе характеристик рассматриваемого инвестиционного проекта на выходе получают варианты развития ситуаций по его реализации и выбирают оптимальный вариант. Для этого используются банки типовых математичес-

ких и эвристических модулей, типовых баз знаний экспертных систем, а также программных модулей по разработанным ранее системам: моделям, критериям и участникам инвестиционно-строительной деятельности.

На основе прогона исходных данных через имитационную модель поиска предпочтительной инвестиционно-строительной программы для малых городов РФ получают альтернативные варианты, из которых лицо, принимающее решение, выбирает оптимальный вариант для инвестиционно-строительной деятельности и системы управления инвестиционно-строительной деятельности.

Кроме того, в настоящее время необходимо проводить обязательный учет рисков при разработке программ. Для учета рисков при оценке инвестиционных программ используется соответствующая модель управления рисками, которая имеет несколько отличительных особенностей.

Во-первых, возможна оперативная корректировка решений на основе данных, полученных с использованием модели управления рисками, что повышает достоверность решений.

Во-вторых, в этой модели одними из основных параметров являются коэффициенты весомости по группам рисков и причинам в каждой группе, которые учитывают сложность процессов и участников инвестиционно-строительной деятельности в малых городах.

На основе описанных моделей системы управления инвестиционно-строительной деятельностью создана и функционирует интегрированная информационно-вычислительная система управления инвестиционно-строительной деятельностью применительно к условиям малых городов. Она включает в себя такие элементы как:

- прикладные задачи по решению проблем инвестиционно-строительной деятельности, вводу, контролю и накоплению данных;
- центральная база данных, содержащая информацию об инвестиционно-строительной деятельности;
- база данных информационных комплексов администрации города и органов государственного управления;
- локальные базы данных смежных предприятий и учреждений, хранящие как исходную информацию, необходимую для загрузки в центральную базу данных, так и оперативную, используемую для решения собственных задач;
- средства коммуникации центральной базы данных, локальных баз данных участников инвестиционно-строительной деятельности;
- средства коммуникации внешних пользователей участников инвестиционно-строительной деятельности.

Информационные комплексы подразделений включают в себя:

- оборудование (компьютеры, периферийные устройства, средства связи);
- общее программное обеспечение (локальные и сетевые операционные системы, системы управления базами данных);
- стандартное офисное программное обеспечение (текстовые редакторы, электронные таблицы, средства организации работы и диагностики);
- персонал, отвечающий за работоспособность аппаратуры, программное обеспечение, пополнение расходных материалов, организацию ремонта и восстановление средств, настройку оборудования и программного обеспечения, разграничение доступа.

Интегрированная информационно-вычислительная система управления инвестиционно-строительной деятельностью применительно к проведению конкурсов позволяет оперативно и качественно решать следующие задачи:

- определение условий (требований) инвестора (заказчика) при подготовке: экономическая и техническая часть тендерной документации, основные критерии реализации проекта;
- проведение предварительной квалификации претендентов на участие в конкурсах: предварительная квалификационная комиссия; порядок проведения предварительной квалификации;
- разработка технической части тендерной документации: пояснительная записка; генеральный план; основные положения; ведомости физических объемов; особые технические условия на объект; показатели – объемные и по площадям; оборудование и материалы; основные положения по организации строительства, сроки и графики строительства объектов и видов работ; информация о системах измерений, стандартах, испытаниях, сертификации; материалы инженерных изысканий; экологические требования;
- разработка коммерческой части тендерной документации: определение метода расчета цены; предметный перечень затрат (по основным видам и комплексам работ); уровень использования местных материальных и трудовых ресурсов; использование текущих и прогнозных индексов стоимости при составлении сметной документации; определение порядка внесения оферентом залоговой суммы задатка; депонирование чеков, векселей и других ценных бумаг; предоставление банковских гарантий; предоставление поручительства; определение реальных финансовых возможностей претендентов.

Кроме того, важной функцией является представление и поддержание в актуальном состоянии оперативной информации об оценке оферт и выборе лучшего предложения из представленных на конкурсы:

- система оценки: балльная; экономическая; бально-экономическая;
- оценочные показатели: оценка аналогичных объектов; выбор проектных решений по объектам подряда; цена, продолжительность и качество выполнения подряда, обеспечение контроля качества; применение ресур-

сберегающих и безопасных технологий при строительстве, реконструкции и капитальном ремонте объектов подряда, обеспечивающих высокое качество работ и услуг; использование норм и стандартов при проектировании объектов подряда; соблюдение заказчиком и подрядчиками законодательства по охране окружающей среды при выполнении договоров подряда; применение современных технологий, машин и механизмов; надежность выполнения подряда; обеспечение гарантийных обязательств.

Дополнительно ведется мониторинг объектов конкурсов по реализации функций и составу решаемых задач: сбор информации, оценка, прогноз и влияние на окружающую среду; оценка деятельности подрядчиков при выполнении договоров (контрактов), подрядов с учетом реальных условий заказчика, требований по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов; определение рейтингов подрядчика и инвестора на основе результатов мониторинга; оценка и разработка рекомендаций по применению ресурсосберегающих и безопасных технологий. Это позволяет повысить эффективность информационно-аналитической модели для инвестиционно-строительной деятельности города.

Список литературы

1. Анискин Ю.П. Управление инвестициями. – М.: Омега-Л, 2002.
2. Аракелян А.М. Управление инвестиционной деятельностью в интегрированных структурах. – М.: Изд. центр ГУУ, 2005.
3. Асаул Н.А., Вахмистров А.И. Роль корпоративных объединений в системе управления региональным строительным комплексом. – Санкт-Петербург, Стройиздат СПб, 2003.
4. Бобылев В.В. Эффективность организационных форм управления капитальным строительством. – М.: Изд. центр ГУУ, 2003.
5. Богатин Ю.В. Экономическое управление бизнесом – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
6. Гогуа Н.К. Механизм интегрированного прогнозирования в системе корпоративного управления предприятиями инвестиционно-строительного комплекса. М.: Изд. центр МГСУ, 2007.
7. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Управление инвестиционно-строительными проектами. – М.: Авваллон, 2004.

О НОВОЙ ОТРАСЛЕВОЙ СМЕТНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЕ ОАО «РЖД» ОСНБЖ-2001 ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Е.П. Курбацкая,

**нач. сектора по определению текущей стоимости строительства объектов
железнодорожного транспорта отделения по разработке отраслевых нормативов
ОАО «Институт экономики и развития транспорта»**

В статье проводится анализ отраслевых сметно-нормативных документов ОАО «РЖД», начиная с введенных в действие еще в системе МПС России и до настоящего времени. Приоритетное внимание уделено вопросам состава, содержания и особенностям применения новой отраслевой сметно-нормативной базы ОАО «РЖД» ОСНБЖ-2001, на основании которой составляется сметная документация на строительство объектов, в том числе линейных, на всей территории Российской Федерации.

Ключевые слова: железнодорожная отрасль, ценообразование, строительство, сметно-нормативная база ОАО «РЖД» ОСНБЖ-2001.

Первыми нормативными документами сметного ценообразования 2001 г. еще в системе МПС России, введенными в действие Указанием МПС России от 18 марта 2003 г. № Я-263у, были:

- сборник отпускных цен на материалы, изделия и конструкции для строительства объектов железнодорожного транспорта;
- сборник сметных цен на материалы, изделия и конструкции для строительства объектов железнодорожного транспорта для базового района строительства (Московская обл.);
- сборник сметных цен на перевозки грузов для строительства;
- сборник отпускных цен на оборудование для строительства объектов железнодорожного транспорта;
- сборники элементных сметных норм и единичных расценок на строительные и специальные строительные работы № 28 "Железные дороги"; монтаж оборудования № 10 «Оборудование связи» (отделы 7 и 13) и № 20 «Оборудование сигнализации, централизации, блокировки и контактной сети на железнодорожном транспорте».

В дальнейшем были разработаны и введены в действие на уровне отрасли сборники сметных цен на материалы, изделия и конструкции для строительства объектов железнодорожного транспорта по основным регионам Российской Федерации; элементных сметных норм и единичных расценок на пусконаладочные работы по устройствам автоматики и телемеханики на железнодорожном транспорте; на капитальный ремонт отдельных объектов железнодорожного транспорта; укрупненных показателей базисной стоимо-

сти на виды работ (верхнее строение пути; земляное полотно; искусственные сооружения; электрификация и энергоснабжение железных дорог) и др.

Сметная документация при строительстве объектов железнодорожного транспорта составлялась с применением существующих отраслевых и федеральных сборников единичных расценок (а также территориальных, но только для объектов, не относящихся к инфраструктуре железнодорожного транспорта, — жилищно-коммунального и социального назначения). Указанные сборники единичных расценок (за исключением территориальных) учитывали условия строительства в базовом районе строительства — Московской области.

Стоимость материальных ресурсов, не учтенных упомянутыми единичными расценками, определялась по Отраслевому сборнику сметных цен на материалы, изделия и конструкции для строительства объектов железнодорожного транспорта для базового района строительства (Московская обл.) ОССЦ-2001 и Федеральному сборнику сметных цен на материалы, изделия и конструкции, применяемые в строительстве ФССЦ-2001 (в пяти частях).

Сметная документация на строительство объектов железнодорожного транспорта в других регионах Российской Федерации составлялась по единичным расценкам для базового района строительства с корректировкой оплаты труда рабочих-строителей (монтажников, пусконаладочного персонала) и машинистов для конкретных регионов строительства на районные коэффициенты, установленные на федеральном уровне.

При этом стоимость материальных ресурсов, не учтенных расценками, определялась по Отраслевому сборнику сметных цен на материалы, изделия и конструкции для строительства объектов железнодорожного транспорта по основным регионам Российской Федерации

ОССЦ-РФ-2001 (для материалов, применяемых при выполнении специализированных видов и комплексов работ) и по территориальным сборникам сметных цен на материалы, изделия и конструкции, применяемые в строительстве (для материалов общестроительного характера).

Стоимость строительства объектов жилищно-коммунального и социального назначения (жилых и общественных зданий) допускалось определять с использованием территориальных сборников единичных расценок и территориальных сборников сметных цен на материалы, изделия и конструкции.

Основные требования, порядок и положения по составлению сметной документации при строительстве объектов ОАО «РЖД» были регламентированы «Методическими указаниями по определению сметной стоимости строительства объектов железнодорожного транспорта», также введенные в действие Указанием МПС России от 18 марта 2003 г. № Я-263у.

Разрозненность системы сметных нормативов (существование по сути федеральной, отраслевой и территориальной баз ценообразования одновре-

менно!), а также разнообразие подходов к составлению сметной документации негативно отражались на учете затрат при строительстве объектов железнодорожной инфраструктуры, приводили к многочисленным ошибкам и несоответствию требованиям, устанавливаемым к составлению сметной документации, затрудняло её экспертизу и определение реальной стоимости строительства в текущем уровне цен.

Распоряжением ОАО «РЖД» от 08.02.2006 № 235р «Об упорядочении определения стоимости строительства объектов ОАО «РЖД»» была поставлена задача: создать отраслевую сметно-нормативную базу в полном объеме.

Необходимость этого была связана с тем, что Госстроем России, по существу, были разработаны только элементарные сметные нормы, отражающие ресурсные показатели на выполнение тех или иных работ, и единичные расценки для условий строительства в Московской области. Территориальные единичные расценки, разрабатываемые региональными центрами ценообразования, учитывая специфику и интересы регионов, часто используют совершенно разные подходы к формированию фонда оплаты труда, стоимости машино-часа и материальных ресурсов.

Все вышеперечисленные факторы, линейный характер строительства многих объектов железнодорожного транспорта, а также необходимость дифференциации стоимости в региональном разрезе и мотивировали создание отраслевой сметно-нормативной базы ОАО «РЖД» в полном объеме.

В процессе работы по созданию отраслевой сметно-нормативной базы были разработаны первые редакции основных документов, отражающих условия строительства в регионах Российской Федерации:

- сборники единичных расценок на строительные, специальные строительные, ремонтно-строительные работы и монтаж оборудования по регионам Российской Федерации;
- сборники отпускных и сметных цен на материалы, изделия и конструкции для строительства объектов железнодорожного транспорта в базовом территориальном районе и по основным регионам Российской Федерации;
- сборник сметных расценок на эксплуатацию строительных машин и автотранспортных средств по регионам Российской Федерации;
- сборники единичных расценок на капитальный ремонт отдельных объектов железнодорожного транспорта по регионам Российской Федерации;
- сборники единичных расценок на пусконаладочные работы элементарных сметных норм и единичных расценок на пусконаладочные работы (устройства автоматики, телемеханики, связи и энергоснабжения на железнодорожном транспорте) по регионам Российской Федерации.

В связи с введением федеральной т.н. «эталонной» базы (ред. 2008 – 2009 гг.), насчитывающей более 100 тысяч изменений относительно действовавшей федеральной базы ценообразования 2001 г., возникла необходимость при разработке отраслевой сметно-нормативной базы учесть указанные изменения и привести нормативные документы ОАО «РЖД» в соответствие с федеральной «эталонной» базой. В первую очередь «100 тысяч изменений» подразумевали ликвидацию ошибок, связанных с кодификацией ресурсов и их идентификацией, ошибок при исчислении федеральных единичных расценок и формировании государственных элементных сметных норм и др.

В рамках корректировки отраслевой базы был произведен пересчет всех ранее разработанных отраслевых сборников единичных расценок на строительные, ремонтно-строительные работы и монтаж оборудования и др. Кроме того, были откорректированы отраслевые сборники сметных цен на материалы, изделия и конструкции в связи с изменением на федеральном уровне порядка учета транспортных затрат при определении стоимости материалов общепромышленного назначения и определены их отпускные цены по регионам Российской Федерации.

Кроме того, были разработаны общие положения и приложения к разработанным сборникам сметных цен на материалы, изделия и конструкции; сметных расценок на эксплуатацию строительных машин и автотранспортных средств; единичных расценок с учетом отраслевых особенностей.

В соответствии с приказом Минрегиона России от 11.04.2008 № 44 «Об утверждении Порядка разработки и утверждения нормативов в области сметного нормирования и ценообразования в сфере градостроительной деятельности» все отраслевые сметные нормативы для легитимного применения подлежат обязательному согласованию в Минрегионе России и внесению в Федеральный реестр сметных нормативов.

В связи с этим разработанная отраслевая сметно-нормативная база была передана в Минрегион России на экспертизу на предмет ее соответствия государственным сметным нормативам.

Письмом от 25.01.2011 № 1234-АП/08 Минрегион России, на основании положительного заключения Федерального центра ценообразования в строительстве и промышленности строительных материалов, согласовал отраслевые сметные нормативы для включения их в Федеральный реестр сметных нормативов, подлежащих применению при определении стоимости объектов капитального строительства.

Распоряжением ОАО «РЖД» от 01.06.2011 № 1199р «О переходе на новую отраслевую сметно-нормативную базу ОАО «РЖД» для определения сметной стоимости строительства» в целях совершенствования определения сметной стоимости при строительстве новых, реконструкции, расширении

и техническом перевооружении (модернизации) действующих предприятий, зданий и сооружений, капитальном ремонте объектов капитального строительства введена **отраслевая сметно-нормативная база ОСНБЖ-2001**, на основании которой с 1 июня 2011 года должна составляться сметная документация на строительство, независимо от их назначения (производственного, жилищного, коммунального и др.) и источников финансирования.

Отраслевые сметные нормативы, входящие в состав ОСНБЖ-2001, включают в себя более 100 частей (сборников), разработанных по 40 регионам Российской Федерации.

Основные сметно-нормативные документы ОСНБЖ-2001, утвержденные распоряжением

ОАО «РЖД» от 31 января 2011 г. № 178р «Об утверждении отраслевых сметных нормативов», а также другие документы, входящие в её состав, перечислены ниже:

1. Отраслевые единичные расценки ОЕРЖ-2001 на строительные, специальные строительные (ОЕРЖ-2001), ремонтно-строительные работы (ОЕРЖр-2001), монтаж оборудования (ОЕРЖм-2001) и капитальный ремонт оборудования (ОЕРЖмр-2001), пусконаладочные работы (ОЕРЖп-2001),

а также на капитальный ремонт объектов железнодорожной инфраструктуры (ОЕРЖкр-2001); а также Общие положения, Исчисление объемов работ и Приложения к ним.

2. Отраслевые сметные цены на материалы, изделия и конструкции ОССЦЖ-2001 в пяти частях, а также Общие положения и Приложения к ним.

3. Отраслевые сметные расценки на эксплуатацию строительных машин и автотранспортных средств ОСЭМЖ-2001.

4. Отраслевые сметные цены на перевозки грузов для строительства ОССПЖ-2001.

5. Отраслевые отпускные цены на оборудование ОСОЦЖо-2001.

Отраслевые единичные расценки ОЕРЖ-2001 на строительные, специальные строительные, ремонтно-строительные работы, монтаж оборудования и капитальный ремонт оборудования, пусконаладочные работы, а также на капитальный ремонт объектов железнодорожной инфраструктуры учитывают дифференцированные по регионам Российской Федерации стоимостные показатели (оплата труда, эксплуатация машин, материальные ресурсы), определяющие стоимость выполнения работ в конкретном регионе.

Отраслевые сметные цены на материалы, изделия и конструкции ОССЦЖ-2001 насчитывают более 40 тыс. позиций и включают в себя отпускные и сметные цены на материальные ресурсы, применяемые при выполнении специализированных видов и комплексов работ (верхнее строение пути; устройства сигнализации, централизации и блокировки; контактная сеть и т.д.),

а также на материалы общестроительного назначения по регионам Российской Федерации.

Отраслевые сметные расценки на эксплуатацию строительных машин и автотранспортных средств ОСЭМЖ-2001 учитывают специфические условия для различных регионов Российской Федерации эксплуатации машин в части годовых режимов работы, затрат на ремонт и техническое обслуживание, стоимостные показатели энергоносителей (бензин, дизельное топливо, электроэнергия, сжатый воздух), смазочных материалов и гидравлической жидкости.

Отраслевые отпускные цены на оборудование ОСОЦЖо-2001 разработаны в двух уровнях цен: базисном (по состоянию на 01.01.2000) и текущем. Кроме того, для оборудования, входящего в состав ОСОЦЖо-2001, рассчитаны транспортные расходы в процентах, дифференцированные по видам оборудования различных хозяйств, а также в зависимости от расстояния транспортировки оборудования железнодорожным и автомобильным транспортом до места его монтажа.

Основным отраслевым методическим документом является **Порядок определения стоимости строительства объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта и других объектов ОАО «РЖД» с применением отраслевой сметно-нормативной базы ОСНБЖ-2001**, утвержденный распоряжением ОАО «РЖД» от 29.12.2011 № 2821р.

Указанный Порядок разработан в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, на основе государственных методических и нормативных документов сметно-нормативной базы ценообразования в строительстве 2001 года, утвержденных Минрегионом России, а также отраслевых нормативных документов, учитывающих особенности строительства объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта. Его положения дополняют и конкретизируют требования государственных методических и нормативных документов Минрегиона России.

Порядок регламентирует основные положения по определению сметной стоимости строительства новых, реконструкции, расширения, технического перевооружения (модернизации), капитального ремонта действующих объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта, а также других объектов ОАО «РЖД», не относящихся к инфраструктуре железнодорожного транспорта (жилищного, коммунального, социального назначения и т.д.) и подлежит использованию всеми предприятиями и организациями (в т.ч. зарубежными) — участниками инвестиционного процесса, независимо от источников финансирования, ведомственной принадлежности и форм собственности при строительстве объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта и других объектов ОАО «РЖД» на территории Российской Федерации.

В настоящее время, этот документ находится на рассмотрении и согласовании в Минрегионе России для дальнейшего включения его в Федеральный реестр сметных нормативов.

Подводя итоги, можно сказать, что главная особенность базы ОСНБЖ-2001 – это дифференциация по регионам Российской Федерации отраслевых условий строительства объектов

(в т. ч. линейных), уровня оплаты труда рабочих-строителей (монтажников, пусконаладочного персонала) и машинистов; учет сложившихся источников поставки строительных материалов и оптимальных транспортных схем по их доставке на объекты; другие отраслевые особенности строительства в конкретном регионе, а также применение при составлении сметной документации единых сметно-нормативных документов, независимо от местоположения объекта и его назначения.

В заключении хотелось бы отметить, что база ОСНБЖ-2001, включает в себя не только полный набор сметно-нормативных документов, необходимый для составления сметной документации, документы, регламентирующие порядок ее составления, но и индексы изменения, которые разрабатываются по регионам Российской Федерации и дифференцированы в разрезе железных дорог ОАО «РЖД».

Такой комплексный подход к определению сметной стоимости строительства позволяет:

- наиболее достоверно определять сметную стоимость строительства объектов капитального строительства на территории Российской Федерации, начиная с планирования необходимых объемов инвестиций и заканчивая расчетами за выполненные работы;
- централизованно контролировать финансовые потоки, направленные в строительный комплекс;
- проводить единую политику ценообразования, не допуская необоснованного увеличения сметной стоимости строительства;
- обеспечивать соответствие стоимости строительства рыночным условиям,
- в значительной степени облегчить проведение экспертизы проектно-сметной документации всех уровней.

Вопросы определения текущей стоимости строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства, сметная документация по которым разработана на основании отраслевой сметно-нормативной базы ОСНБЖ-2001, а также вопросы, касающиеся непосредственно разработки индексов изменения сметной стоимости строительства по регионам Российской Федерации, дифференцированных в разрезе железных дорог ОАО «РЖД», будут освещены в отдельной статье.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ

И.А. Котов,

*экономист отдела сметных норм и расценок
на общестроительные работы ОАО "ЦНИИЭУС"*

В статье рассмотрены основные проблемы системы государственных закупок в России, проанализированы пути реформирования системы госзакупок, отмечены основные нововведения в грядущей реформе системы госзакупок

Ключевые слова: Госзаказ, бизнес, аукцион, федеральная контрактная система, коррупция, закон, реформа системы государственных закупок, контроль, аудит.

В последнее время нам всем очень много приходится слышать критики в адрес закона о размещении заказов (94-ФЗ) и принятии вместо него закона «О Федеральной контрактной системе» (ФКС). В первую очередь критика основана на общем недоверии общества к системе государственных закупок, к процедурам, открытости и честности проведения госзаказа. Причем недоверие у всех: и у бизнеса, и у самих чиновников. Кроме того, существующее законодательство не обеспечивает единства подходов к регулированию всего цикла государственных закупок. Принятый в 2005 году Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» регулирует, по сути, процедуру организации торгов. При этом в законе крайне ограничены варианты допустимых способов размещения заказа. Не задействован инновационный потенциал государственного и муниципального заказа в интересах модернизации отечественной экономики [3].

Существующие ныне процедуры позволяют участвовать в размещении заказа и побеждать поставщикам с низкой квалификацией, не обладающим возможностями для исполнения государственного или муниципального контракта. Кроме того, предусмотренные законодательством механизмы обеспечения качества в основном направлены на применение санкций к поставщику по факту невыполненного контракта. В результате мы имеем двойной ущерб: не выполнен заказ по закупке товаров, работ и услуг необходимого качества, бюджетные средства не освоены и возвращены в бюджет.

Более того, с 2006 года регистрируется кардинальное увеличение государственного заказа, размещаемого на внеконкурсной основе, — антикоррупционный потенциал Федерального закона № 94 исчерпан.

В связи с этим, было принято решение о реформации действующей системы госзакупок, а проект закона о Федеральной контрактной системе было

поручено разработать Минэкономразвития. После представления проекта закона на общественное обсуждение, началась бурная дискуссия между сторонниками отмены Федерального закона № 94 и принятия Федеральной контрактной системы и сторонниками планомерного развития Федерального закона № 94, устранения его недостатков, без его отмены. В частности, Федеральная антимонопольная служба разработала свой проект закона «О Федеральной контрактной системе», где в целом сохранялись положения Федерального закона № 94, но были внесены важные дополнения и уточнения. При этом ключевые разногласия в идеологии между Минэкономразвития и Федеральной антимонопольной службой заключались в том, что Минэкономразвития считало, что заказчику надо дать большую свободу действий в выборе исполнителя контракта и смотреть на результат, в зависимости от которого надо заказчика наказывать или хвалить. По мнению Федеральной антимонопольной службы, последствия такого подхода могли быть следующими.

1. Поскольку четких правил нет и непонятно, как оценивать полученный конечный результат и средства его достижения, заказчики будут дезориентированы в своей работе. Это неизбежно приведет к произволу по отношению к заказчикам со стороны контролирующих и правоохранительных органов.

2. Будет потеряна конкурентная среда и произойдет резкий всплеск коррупции, ведь можно будет совершенно свободно отсекал от контрактов по госзаказу «не своих» предпринимателей. В результате — контракты по завышенным ценам с постоянно снижающимся качеством со «своими» компаниями.

Оба ведомства отстаивали свою позицию и в то же время признавали, что при такой полярности взглядов федеральных ведомств на госзаказ и экономику страны в целом сферу госзаказа в любом случае ожидает в будущем непростая судьба.

Спустя почти год после размещения проекта закона о Федеральной контрактной системе разработанного Минэкономразвития, противоборствующие стороны нашли компромисс, и 20 июня 2012 года законопроект Минэкономразвития «О создании Федеральной контрактной системы» с учетом всех дополнений и поправок Федеральной антимонопольной службы был принят в первом чтении Государственной думой. Стороны провели не один «круглый стол», прежде чем сошлись во мнениях по многим спорным позициям законопроекта.

Как отмечают в Минэкономразвития, предложения Федеральной антимонопольной службы позволили уточнить и улучшить некоторые нормы и положения Федеральной контрактной системы. Но сама идеология Федеральной контрактной системы не изменилась. Она предполагает, что отследить путь госзакупок можно будет от этапа их планирования до полного завершения контракта, расширяются способы проведения торгов [2].

Также с подачи Федеральной антимонопольной службы были уточнены параметры отсечения участников торгов, сбивших цену на 25 процентов и более от начальной. Раньше такие заявки предлагалось отклонять.

В новой версии их к конкурсу допустят, но предприниматель должен будет обосновать демпинг, представить гарантийное письмо от производителя, подтверждающего возможность поставки или заключение о возможности выполнения работ по такой цене, выданное саморегулируемой организацией.

Сформулированы условия, при которых можно применять запрос предложений для так называемых срочных закупок. Такую возможность дадут только в четвертом квартале, если увеличено бюджетное финансирование. Антимонопольщики помогли составить списки требований, по которым участники торгов должны предъявить документы (например, выписку из Единого государственного реестра юридических лиц) и того, что можно просто продекларировать.

Право на расторжение контракта получают как заказчики, так и исполнители. Решение они могут принять самостоятельно, но у второй стороны будет возможность оспорить его в Федеральной антимонопольной службе в течение 10 дней [1].

Если посмотреть не только на спорные позиции, по которым были найдены компромиссы, а на весь законопроект Федеральной контрактной системы в целом, то вот какие основные положения можно выделить:

- документ регламентирует весь закупочный цикл: планирование и прогнозирование государственных и муниципальных нужд, формирование и размещение заказа, исполнение контрактов и приемка контрактных результатов, мониторинг, контроль и аудит за соблюдением устанавливаемых требований;

- предусмотрено также расширение линейки способов осуществления закупок за счет включения двухэтапного конкурса, конкурса с ограниченным участием и запроса предложений, которые должны позволить заказчикам более гибко учитывать особенности отдельных видов покупаемой продукции, а также рыночную конъюнктуру;

- документ вводит механизмы упрощенного изменения условий контрактов и их расторжения, а также процедуры одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта по четко определенным основаниям, связанным с недобросовестными действиями поставщика;

- установлен также ряд антидемпинговых мер, позволяющих отклонять заявки с необоснованно заниженными ценами.

- предложены подходы к формированию организационной структуры контроля и аудита в сфере федеральной контрактной системы, в том числе функциональное распределение полномочий между уровнями власти и федеральными органами исполнительной власти. В результате реализации законопроекта будут созданы правовые основы для внедрения федеральной контракт-

ной системы, способствующей качественному и своевременному удовлетворению государственных (муниципальных) нужд в товарах, работах и услугах.

Помимо прочего, положениями документа реализован ряд поручений президента РФ – в том числе по механизмам мониторинга и аудита эффективности закупок на разных этапах, а также в вопросах персональной ответственности должностных лиц заказчиков за реализацию функций по обновлению закупок, включая определение начальной цены контракта, ведению планов закупок, выбору способа осуществления закупки и приемке результатов исполнения контрактов.

Проект закона отражает реализацию поручения президента в вопросе большей централизации закупок и организации совместных торгов по однотипным товарам для повышения эффективности закупок за счет оптимизации объемов поставок и снижения цен, а также по разработке прогнозных планов закупки новейшего оборудования, высокотехнологичной продукции и размещения таких планов на специальном интернет-портале.

Документ содержит пункты, касающиеся организационных и нормативно-правовых механизмов, направленных на повышение доли инновационной продукции при осуществлении закупок для государственных (муниципальных) нужд и упрощения порядка закупки научного и лабораторного оборудования, расходных материалов и образцов.

Второе чтение закона в Государственной Думе запланировано на октябрь 2012 года и в Правительстве предполагают, что обсуждение этого законопроекта еще не окончено, возможны очередные правки и дополнения. В конце 2011 года проект закона уже отправлялся на доработку, с целью учесть замечания Федеральной антимонопольной службы к данному документу. Но, не смотря ни на что, и Федеральная антимонопольная служба, и Минэкономразвития сходятся во мнении, что законопроект «О Федеральной контрактной системе» – это шаг вперед в развитии института госзакупок в России.

Список литературы

1. Проект федерального закона «О федеральной контрактной системе», подготовленный ФАС России.
2. Проект федерального закона Российской Федерации «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг», подготовленный МЭР России.
3. Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ С ПОМОЩЬЮ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТНЫХ АГЕНТСТВ

В.В. Берестов,

*аспирант кафедры Управления народным хозяйством-строительством
ВНИИТПИ*

Экспортные кредитные агентства (ЭКА) – это государственные агентства и поддерживаемые государством финансовые институты, предоставляющие государственные экспортные кредиты, займы, страхование и инвестиционные гарантии компаниям, осуществляющим рискованные виды деятельности за рубежом, в том числе в богатых природными ресурсами развивающихся странах. В статье содержится описание механизма финансирования девелоперских проектов в современной России с помощью ЭКА.

Ключевые слова: экспортное кредитное агентство, девелоперский проект, долгосрочное финансирование.

Большинство российских девелоперов для финансирования своих проектов вынуждены привлекать заемные средства. Однако ставки в отечественных банках достаточно высоки, а зарубежные кредиты доступны далеко не всем. Одним из инструментов привлечения недорогих финансовых ресурсов может стать работа с экспортными кредитными агентствами или, как еще называют этот процесс – экспортное финансирование.

Использование финансирования под гарантии экспортных кредитных агентств дает возможность девелоперам получить средства на длительный срок – от пяти до десяти лет, что существенно уменьшает финансовую нагрузку по обслуживанию долга.

Экспортные кредитные агентства существуют практически в каждой экономически развитой стране. ЭКА – это специализированные структуры, призванные помогать экспортерам своей страны в сбыте продукции, поэтому для привлечения экспортного агентства к сделке существенная часть поставки должна осуществляться из страны, в которой это агентство находится. Как правило, ЭКА создаются при участии государства, однако их роль в некоторых странах иногда могут играть банки или страховые компании. ЭКА, обычно, не выделяют финансирование, а предоставляют страховое или гарантийное покрытие рисков банкам, которые осуществляют финансирование по сделке.

На практике кредитование под гарантии ЭКА может осуществляться по двум основным схемам:

- в первом варианте заемщиком выступает российский банк, имеющий аккредитацию ЭКА, т.е. кредит предоставляется российскому банку для финансирования целевого контракта российского импортера;

- во втором — заемщиком выступает сама российская компания, т.е. зарубежный банк-кредитор предоставляет прямой кредит российскому импортеру под гарантии российского банка.

Конкретный выбор схемы зависит главным образом от того, кто — банк или предприятие-импортер вызовет больше доверия у финансирующего банка и экспортного кредитного агентства.

Для зарубежных банков реализация подобных схем кредитования является чрезвычайно привлекательным видом бизнеса в виду их безрисковости. ЭКА обеспечивает страхование 95 — 100 % экономических и политических рисков финансирующего банка, в то же время это источник недорогого фондирования для российского банка.[1]

Выстраивая работоспособную систему экспортного финансирования, ЭКА предоставляют только целевое (так называемое связанное) финансирование бизнес — проектов с фиксированной процентной ставкой. Кроме того, говоря об условиях финансирования, необходимо учитывать отношения агентств различных стран к российским банкам.

Экспортное финансирование в строительной сфере, как правило, осуществляется по механизму, описанному ниже, при соблюдении определенных условий:

- экспортное финансирование выделяется только под строительство комплекса зданий и сооружений, а не одного объекта;
- генеральная подрядная организация должна быть из страны экспортера денежных средств;
- не менее 15 % используемых материалов должны импортироваться из страны экспортера денежных средств;
- непосредственным заемщиком иностранного банка будет российский банк (межбанковский кредит), а российский застройщик уже будет получать местный кредит;
- кредит будет выдаваться на экспортный контракт, по которому зарубежная генеральная подрядная организация будет строить данный объект;
- у российского банка должен быть открыт лимит на экспортное финансирование на искомую сумму, либо его необходимо открыть: для этого величина портфеля собственных средств банка должна составлять не менее 400 % экспортируемых средств;
- российский банк должен профинансировать 15 %-го аванса и страховой премии ЭКА путем выдачи отдельного кредита или транша кредита.

Российская компания — инициатор проекта находит иностранную компанию, которая принимает на себя весь комплекс работ, связанных с созданием и запуском предмета проекта. Стороны (российская компания, далее — Импортер и иностранная компания — Экспортер) заключают предварительный

контракт на выполнение всего комплекса строительно-монтажных работ. В состав контракта также должно быть включено выполнение комплекса работ по подготовке проекта, в т.ч. — подготовка территории строительства.

В процессе переговоров, кроме технических составляющих проекта, определяются участники процесса финансирования: банк импортера, экспортно-кредитное агентство страны Импортера, банк экспортера. Далее импортер и экспортер получают принципиальное согласие банков и ЭКА на реализацию проекта.



Рисунок 1. Схема механизма привлечения инвестиций девелоперского проекта путем экспортного финансирования

1. Импортер обращается в российский банк с заявкой на финансирование проекта под гарантии экспортного кредитного агентства страны экспортера и договаривается о возможности финансирования авансового платежа экспортеру.

Требования к российскому банку с точки зрения импортера:

- финансирование 15 %-го аванса и страховой премии ЭКА путем выдачи отдельного кредита или транша кредита;

- аккредитация в ведущих Экспортных кредитных агентствах развитых стран: Германии (HERMES), Франции (COFACE), Италии (SACE), Чехии (EGAP), Венгрии (MENIB), США (US Eximbank), Швейцарии (ERG), Испании (CESCE) и др.;

- наличие кредитных лимитов на проведение операций, связанных с проектным финансированием в ведущих иностранных банках, возможность привлечь финансирование на максимально выгодных условиях;

2. Банк импортера рассматривает заявку и информирует импортера о возможности и условиях такого кредитования. Импортер передает предварительные условия кредитования экспортеру.

3. Экспортер согласовывает предварительные условия кредитования, полученные от импортера со своим банком и ЭКА. Банк экспортера передает экспортеру финансовое предложение о кредитовании проекта под гарантии ЭКА. ЭКА передает экспортеру предварительное одобрение о предоставлении гарантий для кредитования проекта. Экспортер передает импортеру документы, полученные им от своего банка и ЭКА с предварительным одобрением кредитования проекта.

4. Импортер передает в свой банк документы, полученные от экспортера. Банк импортера принимает решение о кредитовании импортера, готовит и передает банку экспортера заявку на получение межбанковского кредита, и, после получения ответа, готовит и передает импортеру окончательные условия кредитования.

5. Импортер подписывает с экспортером окончательный контракт на исполнение проекта, в котором указывает следующий порядок расчетов:

- минимальный авансовый платеж – 15 % от суммы контракта, который оплачивает импортер не из средств, предоставляемых банком экспортера;

- за счет целевого кредита, предоставленного банку импортера банком экспортера для оплаты документарного аккредитива, открытого по поручению импортера в пользу экспортера оплачиваются 85 % суммы контракта.

6. Банк импортера подписывает с экспортером кредитный договор и приглашение об открытии аккредитива с постфинансированием, заключает с банком экспортера договор о межбанковском кредите и выставляет аккредитив в пользу экспортера. Договором предусмотрено, что из межбанковского кредита, кроме прочего, будут оплачены: страховой взнос ЭКА, комиссионные вознаграждения и другие подобные платежи.

7. Импортер заключает со своим банком кредитный договор о финансировании 15%-го аванса, получает такой кредит и выплачивает аванс экспортеру.

8. Банк экспортера получает гарантии ЭКА, сообщает экспортеру об открытии аккредитива в его пользу, выполняет страховой взнос ЭКА, комиссионные вознаграждения и другие подобные платежи.

9. Экспортер выполняет работы в соответствии с условиями договора и аккредитива, подписывает у импортера документы, подтверждающие выполнение и передает их в свой банк. Банк экспортера производит оплату по аккредитиву за счет средств межбанковского кредита, предоставленного банку импортера.

10. После ввода в эксплуатацию объекта строительства – предмета проекта импортер начинает регулярные платежи по кредиту своему банку, который из этих платежей гасит задолженность по межбанковскому кредиту перед банком импортера.

В итоге:

- импортер (российская компания) – инициатор и заказчик проекта. Получает в собственность вновь созданные активы. Импортер отвечает этими активами перед своим (российским) банком;

- Российский банк импортера получает межбанковский кредит от иностранного банка и, в случае неудачи проекта, отвечает перед иностранным банком, активами, полученными от импортера;

- банк экспортера страхует межбанковский кредит в экспортно-кредитном агентстве своей страны и финансирует экспортера за счет средств межбанковского кредита. Риски, связанные с неисполнением проекта российской стороной и принимаемые на себя экспортно-кредитным агентством уравновешиваются выгодой, получаемой экспортером, банком экспортера, экспортно-кредитным агентством и, в конечном итоге, – страной экспортера в том случае, если проект получает успешное завершение. [2]

Стоимость данной формы финансирования складывается из ставки привлечения средств на мировых рынках (LIBOR), страховой премии ЭКА, маржи иностранного и российского банков и зависит от срока, на который предоставляется финансирование. Размер страховой премии зависит от уровня макрорисков конкретной страны импортера и условий контракта. Всего существует семь групп рисков, установленных Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD), которая считается наиболее объективной в данном вопросе. Наименьшая степень риска у стран первой группы. Россия находится в четвертой группе вместе с Болгарией, Румынией, Хорватией, Панамой, Сальвадором и Египтом. Единовременный размер комиссии для данной группы стран при финансировании на срок до семи лет колеблется в районе 6 – 7 %. Надо отметить, что рейтинг России постепенно поднимается (до недавнего времени она входила в пятую группу риска), в связи с чем данный продукт становится еще дешевле. [1]

Более детально структура расходов российского девелопера по долгосрочному кредиту выглядит следующим образом:

- стоимость ресурсов, привлеченных от зарубежного банка включает, как правило, плавающую ставку на базе ставки LIBOR или EURIBOR в зависимости от валюты кредита и маржу иностранного банка, которая, как правило, не превышает 4 % годовых и зависит от уровня риска, присваиваемого российскому банку-заемщику. Чем крупнее российский банк, тем меньше маржа иностранного банка;

- маржа российского банка (зависит от кредитной политики банка и составляет, как правило, 2 – 3 %);

- комиссия иностранного банка за организацию финансирования и обязательство предоставить кредит. Комиссия за организацию выплачивается единовременно до начала финансирования и составляет 0,25 – 0,5 % от суммы финансирования; комиссия за обязательство (commitment fee) начисляется на невыбранную часть кредита до полной выборки. Иными словами, с момента подписания кредитного договора на его сумму начисляется комиссия за обязательство. А затем по мере выборки кредита на сумму предоставленных средств начисляется процентная ставка.

Кроме того, при получении кредита под гарантийное покрытие национального страхового агентства возникают дополнительные расходы по уплате страховой премии, которые чаще всего целиком перекладываются на российского девелопера. Страховая премия составляет 4 – 6 % от суммы кредита и уплачивается также до начала финансирования, ее размер зависит от нескольких факторов, а именно от уровня страновых рисков, суммы и срока кредита. Страховая премия может быть профинансирована в рамках отдельного кредитного транша на тех же условиях и на те же сроки, что и основной кредит.

Таким образом, эффективная ставка привлечения для девелопера составит 7 – 11 % годовых. Данные показатели ниже, чем средняя ставка по долгосрочному валютному кредитованию на территории РФ, которая составляет 12 – 13 %. Кроме того, экспортное финансирование девелоперских проектов позволяет застраховать риски банков при остановке строительства по тем или иным причинам.

Финансирование девелоперских проектов под покрытие национальных экспортных агентств имеет как преимущества:

1. длительный период пользования денежными средствами;
2. стоимость финансирования намного ниже, чем услуги российских банков;
3. способствует долгосрочному развитию предприятия;
4. способствует повышению конкурентоспособности;

так и недостатки:

1. длительный срок принятия решения о кредитовании (2 – 6 месяцев);
2. сложность процедуры;

3. кредитование проектов с высокой стоимостью (свыше 10 млн долл. США);

4. ответственность перед западным банком может перейти к девелоперу, если банк импортера будет не в состоянии погасить свои обязательства.

Каждая страна и ее агентства ведут свою экономическую политику и отстаивают собственные приоритеты в страховании рисков, для того чтобы поддерживать, укреплять и развивать конкурентоспособность соответствующих отраслей промышленности своих государств. Различные агентства предоставляют покрытие на разные сроки и по различным группам и видам рисков. Выстраивая работоспособную систему экспортного финансирования, ЭКА предоставляют только целевое финансирование бизнес-проектов с фиксированной процентной ставкой. Кроме того, говоря об условиях финансирования, необходимо учитывать отношение агентств различных стран к российским банкам.

Таким образом, несмотря на все процедурные сложности, схема экспортного финансирования девелоперских проектов на территории Российской Федерации позволяет застройщикам привлечь долгосрочное банковское финансирование при сравнительно более низких ставках, чем в российских банках и минимизировать риски недофинансирования проекта ввиду политических и экономических изменений в стране.

Список использованной литературы

1. Журнал «Финансовый директор» № 12 декабрь 2005 г., рубрика «Внешнеэкономическое сотрудничество».

2. Сайт «Корпоративный менеджмент»: http://www.cfin.ru/investor/funds_raising.shtml

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

КОНТРАКТНЫЕ СТРАТЕГИИ, КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

А.А. Солин,

к. э. н., начальник отдела ОАО «ЦНИИЭУС»

Контрактные стратегии, как механизм управления инвестиционными процессами.

Аннотация. В статье рассмотрены и приведены примеры контрактных стратегий (схем), используемых зарубежом, выявлены их сильные и слабые стороны.

Ключевые слова: контрактные стратегии, инвестиционные процессы.

В современной практике строительства, как в России, так и за ее пределами все более пристальное внимание обращается на процесс организации строительства. Помимо, так сказать, внутриплощадочных проблем, сложился и существует широкий слой проблем надстроечного плана, связанный с организацией строительства, с организацией инвестиционного процесса. Причинами повышенного внимания, оказываемого именно организационным проблемам, служат разные обстоятельства, и среди них стоит отметить следующие: сложность формирования проектно-строительных коллективов, объединяемых единой целью каждый раз применительно к каждому данному строительному объекту, множественность и разнохарактерность взаимосвязей между субъектами инвестиционных процессов по поводу проектирования и возведения строительных объектов, сама по себе масштабность этих объектов, требующая иногда существенных по площади земельных участков и территорий, отводимых под объекты, так сказать, на вечные времена, большая длительность создания объектов и отсюда существенная взаимосвязь сроков строительства с его стоимостью и т.д. и т.п. Можно еще дополнить перечисленное такими специфическими особенностями строительного производства, весьма характерными для него, как подвижность коллектива и во времени и в пространстве, переменчивость транспортных условий, непрерывные вариации проектно-конструктивных решений, существенные различия каждый раз в технологическом оборудовании, в климатических и геологических условиях, в составе участников и т.д. Каждый строительный объект — это единичное явление. Особенно это касается искусственных сооружений (мостов, тоннелей, портов, гидроэлектростанций и т.п.) и объектов промышленного строительства.

Решение строительных проблем, так сказать, производственного плана, касающихся непосредственно строительных технологий, качества рабочей

силы, материального снабжения, лежит (находится), в основном, во внутренней компетенции подрядчика, ограниченной строительной или монтажной площадкой, но вот, что происходит за ее пределами, далеко не все находится во власти строителей. Хотя, для справедливости, нужно сказать, что и проблемы внутреннего свойства, так сказать, площадочные, не все и на всю глупину во власти строителей.

На самом деле, проблем в строительстве такое множество, что и перечислять затруднительно. И они такие закоренелые, устоявшиеся, что поневоле берет сомнение в том, что они поддаются какому-то разрешению. Среди них отметим, лишь две. Первая состоит в том, что, как правило, первоначальный проект и реализованный объект по своим характеристикам – это, как правило, две большие разницы. Вторая же состоит в том, что первоначальная стоимость объекта и конечная фактическая стоимость объекта – это тоже две большие разницы. Причем, что может показаться странным, на определение фактической стоимости объекта, уже по завершении строительства и монтажа оборудования, затрачиваются значительно меньшие усилия, чем на пересмотр показателя стоимости в ходе самого строительства. И этот процесс определения фактической стоимости строительства, уже постфактум, вызывает значительно меньший интерес, чем процесс пересмотров стоимости в ходе строительства.

Строительные проекты, сугубо значимые для страны, для региона, проходят бесконечные экспертизы, постоянно что-то включается, что-то исключается из проекта, вносятся бесконечные корректировки, проходят согласования и т.д. и т.п. Но, одно дело, когда экспертизу проводят, хотя и опытные, даже очень опытные профессионалы, но экономически не отвечающие за результаты проекта, другое дело, когда полную материальную ответственность несет сам генеральный подрядчик. Эксперт может даже выехать на место, и посторонним глазом заметить то, что ушло из внимания местных товарищей, но, повторяем, он не отвечает за результат проекта и поэтому его полезные замечания и предложения носят отвлеченный, идеальный характер. Одно дело, когда проектировщик головой отвечает за проект, вплоть до его завершения, другое дело, когда он работает над проектом, будучи от него вдалеке, и результаты деятельности проектировщика материально никак не сопряжены с конечным результатом.

Тут надо бы добавить, что у экспертизы, как правило, огромный объем работы, а сама проектная документация до невозможности громоздка по объемам бумажного материала, поэтому вникнуть эксперту в существо вопросов порой не так-то и просто. Тем не менее, проект, прошедший экспертизу, считается как бы совершенным и вне досягаемости всякой критики. Действительно, зачем же в таком случае нужна экспертиза, если и после нее по-

прежнему к проекту относиться недоверчиво? Однако, впрочем, как показывает практика, факт уже свершившейся экспертизы, совсем не мешает тому, что проект могут направить на повторную и т.д. экспертизу. И, между тем, редко, когда реализованный проект может быть признан идеальным. Обычно чего-то не хватает в построенном сооружении, применена не та облицовка, сделаны не те и не туда съезды, не те отметки выдержаны, поставлены не те трубы, и т.д. и т.п. Не редки случаи, когда получается совсем не то, на что рассчитывали.

С точки зрения анализа и проверки затрат (финансовых средств) на строительство, то существуют аудиторские проверки. Они также полезны, но и они проводятся внешними по отношению к строителям органами и также материально не зависят от результатов строительной деятельности. Потому как результаты деятельности этих органов складываются постфактум, то они уже не могут повлиять на ход этого строительства. Они не влияют и на общее состояние дел, т.е. выходит так, что, сколько существует мегапроектов, ровно столько необходимо и аудиторских проверок. Эти проверки констатируют, но не устраняют причин.

Мы клоним к тому, что излечение больного без излечения этого больного просто невозможно. Замечания, советы и рекомендации, безусловно, полезны, но хроническое состояние строительной отрасли говорит о том, что процессы оздоровления должны происходить именно в ней самой. Внешние сигналы по своему влиянию на отрасль в лучшем случае исполняют функцию местной анестезии, в то время, как требуется сплошная реанимация.

Понятно, что жизнь сложна, и на смену старым болезням непременно придут новые, ну и постольку, следует признать, наши здесь реминисценции носят, так сказать, временной оттенок.

Если вспомнить про зарубежную практику в отмеченных выше аспектах, то можно привести пример деятельности в области инвестиционных проектов Всемирного банка. Мы здесь отнюдь не вникаем в существо его деятельности, но отметим лишь, что в целях повышения отдачи его кредитов, в материалах Всемирного банка (например, в материалах под общим названием Procurement of Works) тщательно, пунктуально расписывается весь процесс инвестиционного цикла. Причем этот материал носит характер нормативного квалификационного документа, которого следует придерживаться строго и неукоснительно в практической деятельности.

Здесь уместно хотя бы кратко остановиться на современной терминологии в области подходов к организационным схемам в области контрактной деятельности, в данном случае, в области строительства. Термин «менеджмент», в качестве глобальной панацеи в деле избавления от всех возможных недостатков теперь уже звучит если не редко, то уж реже, чем прежде, но всё

чаще и чаще встречается термин «procurement», применяемый для обозначения деятельности именно в инвестиционной сфере, и что примечательно, в сфере распределения и формирования контрактов. Причем этот самый «прокьюремент» уже ассоциируется с процессами «устойчивой экономики», в которой все громче проявляются голоса об устойчивости, объемлющей пути и методы разрешения и социальных, и экономических, и экологических проблем на фоне реализации общественных инвестиционных проектов. В нашей строительной практике принято различать частные и государственные инвестиции, в зарубежной практике, — частные и общественные инвестиции. Так вот, чтобы несколько углубиться в существо этого самого «прокьюремента» приведем несколько формулировок из разных источников и разных авторов. На наш взгляд, это необходимо, поскольку, если уж изучать зарубежный опыт, а без этого нельзя, как видно и из истории, то нужно внедриться в понятие изучаемого. Так вот первая из предлагаемых ниже здесь выдержек, выдержка из книги, вышедшей в 2011 году третьим изданием, Дункана Картлиджа — видного английского специалиста в области экономики строительства. Итак: «Прокьюремент — это процесс приобретения (получения) от третьих лиц, включающий товары, услуги и проекты по капитальному строительству»¹. В этой же книге можно найти такую фразу: «Согласно словарному определению, прокьюремент — это “менеджмент обретением товаров и услуг”»².

Выдержка из другого источника³: «Что же мы понимаем под процессами прокьюремента? Метод прокьюремента — это процесс в ходе (результате) которого заказчики и эксплуатационники достигают своей цели — получают строительные объекты. Прокьюремент означает нечто большее, чем просто строительный прокьюремент, он покрывает процесс, начиная от первоначального концептуального планирования и эскизного проектирования, включая рабочее проектирование, строительство, содержание и последующий мониторинг за работой объекта. Сложился широкий спектр методов прокьюремента, начиная от традиционного, многоступенчатого метода на одном конце спектра (много контрактов, много отдельных ответственностей, как для процесса проектирования, так и для процесса строительства), и заканчивая методом “проектируем и строим” на другом конце этого спектра (одноступенчатый: один контракт на проектирование и строительство). Новые формы прокьюремента непрерывно совершенствуются, идя навстречу

¹ Duncan Cartlidge. *New Aspects of Quantity Surveying Practice*. 3-е издание, Спон Пресс, Лондон, Нью-Йорк, 2011 г., стр. 56.

² Duncan Cartlidge. *New Aspects of Quantity Surveying Practice*. 3-е издание, Спон Пресс, Лондон, Нью-Йорк, 2011 г., стр. 158.

³ Best Practice Procurement in Construction and Infrastructure in New Zealand. Discussion Document.

⁴ Innovative Procurement Practices. California Department of Transportation.

требованиям, как индивидуальных заказчиков, так и общественных. К самым последним из разработанных и внедренных таких методов относятся:

- проектируем, строим и осуществляем обслуживание;
- проектируем, строим, финансируем и эксплуатируем...».

Еще одна выдержка⁴, пространность которой в известной степени искупается ее содержательностью, вполне достаточной, чтобы ввести в курс дела: «Традиционная система прокьюременты, включающая раздельное функционирование служб проектирования и строительства, доказывала обществу свою эффективность на протяжении последнего столетия. В основе этой системы лежит принцип выбора в качестве победителя участника торгов с наименьшей ответственностью, со 100 % готовностью всех технических и экономических материалов. Эта система обеспечивала налогоплательщиков адекватными, безопасными и эффективными транспортными сооружениями по наименьшей цене, которую могли предложить ответственные участники торгов в своем соревновании. По большей части, эта система обеспечивала разумный уровень качества и эффективно препятствовала фаворитизму в трате общественных средств, и в то же время стимулировала конкурентные начала в частном секторе.

В традиционной системе это разделение проектной части и строительной части может усилить соперничающие взаимоотношения между заказчиком, проектировщиками и подрядчиками, может ограничить стимулы к инновациям и привести в итоге к росту стоимости строительства и к увеличению сроков строительства. Традиционная система автоматически не ведет к наилучшей отдаче средств, вложенных во все типы проектов. В последние годы этот вопрос становился все более жгучей проблемой, по мере того, как состояние инфраструктуры в Калифорнии ухудшалось, и увеличивалась численность населения, что создало гигантское давление к тому, чтобы быстро продвинуть критические проекты через плановую стадию в проектную стадию и строительство без соответствующего увеличения требуемых средств... Таким образом, сложилась необходимость для Министерства изучать и оценивать процесс прокьюременты и процедуры контрактов, которые помогают повысить эффективность и качество».

Подобные выдержки можно приводить и дальше, но их и так уже достаточно, чтобы сделать, по крайней мере, три вывода: 1. термин «прокьюременты» в содержательном смысле по существу безграничен; 2. есть вопрос в том, чтобы совершенствовать организацию инвестиционного процесса; 3. сложилось устойчивое мнение, состоящее в том, чтобы максимально сократить количество субъектов, ответственных непосредственно перед заказчи-

⁴ Duncan Cartlidge. *New Aspects of Quantity Surveying Practice*. 3-е издание, Спон Пресс, Лондон, Нью-Йорк, 2011 г. с.с. 11-12.

ком, и именно по контрактным обязательствам до минимума, а точнее, до единственного субъекта, ответственного перед заказчиком материально и совмещающего практически все функции по созданию и функционированию инвестиционного объекта.

Дункан Картлидж в своей книге Новые аспекты сметной практики⁵ приводит такой пример для иллюстрации преимуществ правильно организованного инвестиционного процесса. При сооружении Евротоннеля сложилась такая ситуация, когда оказалось необходимым возвести 2 здания с равными функциональными характеристиками, но на строительстве одного здания был задействован французский подрядчик, на сооружении другого здания – британский подрядчик. В итоге оказалось, что у французов на строительство здания потребовалось и меньше затрат финансовых средств, и меньше времени, чем у британцев. Каковы же причины такого итога? Д. Картлидж приводит следующие выводы по изложенной ситуации:

1. французский контракт с **подрядчиком** предусматривал детальное проектирование, что является **нормой** во Франции. Британский контракт не предусматривал этого, поскольку установленные и действующие формы контрактов в Британии данную ситуацию исключали;

2. французский подрядчик пересмотрел проект, упростив проектные решения и исключив ненужные затраты, что стало возможным благодаря применяемому во Франции при проектировании и строительстве принципу единой ответственности;

3. в соответствии с французским контрактом британский архитектор не имел права запретить французскому подрядчику вносить изменения в проект. По британскому контракту архитектор не мог разрешить британскому подрядчику следовать тем изменениям, которые вносили французы;

4. скорректированный французский проект было проще, быстрее и дешевле воплотить в жизнь. Британская контрактная схема усложнила ситуацию на стройке, в то время как французы смогли проявить свои инженерные способности и упростили первоначальный проект. И именно инженерное искусство позволило французскому подрядчику выиграть свой контракт.

В целом английский исследователь является проводником той мысли, что контракты единой ответственности являются более прогрессивными по своей результативности, чем контракты с отдельной ответственностью по каждому участнику инвестиционного процесса.

Д. Картлидж приводит в своей книге таблицы данных за 1985 – 2007 гг. по структуре различных форм строительных контрактов, заключенных в стране. Так вот, судя по этим данным, за период с 1985 г. по 2007 г. количе-

⁶ Duncan Cartledge. New Aspects of Quantity Surveying Practice. 3-е издание, Спон Пресс, Лондон, Нью-Йорк, 2011 г. с.с. 27-28.

ство контрактов, заключенных по принципу единой ответственности «проектируем и строим», возросло с 3,6 % до 21,9 %, а если брать в учет стоимость контрактов, а не их количество, то доля таких контрактов в 1985 г. составляла 8,0 %, а в 2007 г. — 32,6 %⁶. В стоимостном плане контракты, заключенные по принципу «проектируем и строим», стали в Великобритании преобладающими.

А сейчас мы обратимся к краткому рассмотрению контрактных стратегий (схем), используемых зарубежом.

Вначале приведем модели (схемы), применяемые в **общественном секторе**, основные принципы строительной деятельности в котором, по мнению некоторых специалистов, заключаются в следующем:

1. раздельное функционирование служб проектирования и строительства;
2. фиксированная цена проекта по минимальному уровню (в строительной части);
3. заказчик несет основную часть риска за реализацию проекта.

I. Схема **Проект-Торги-Строительство (Design-Bid-Build (DBB))**. Проект, затем торги, затем строительный процесс — это традиционная организационная контрактная схема, используемая в общественном секторе (в нашей терминологии — государственный бюджет), в которой транспортное заказчик будет использовать свой персонал (или нанятых консультантов) для подготовки полного комплекта проектной документации, которая явится основой тендерного пакета документов. Подрядчики проходят соревновательную процедуру по разработанному проекту. Заказчик оценивает поданные заявки и выбирает подрядчика с наименьшей ответственностью, осуществляет надзор за строительством и несет основную долю ответственности по качеству, стоимости и срокам выполнения работ.

Преимущества схемы:

- применима к широкому кругу проектов;
- удобна и понятна для практического воплощения;
- роли всех участников ясно определены;
- обеспечивает принятие наименьшей цены, которую могут предложить ответственные участники торгов;
- способствует проявлению конкурентных начал.

Недостатки схемы:

- подверженность к изменению качества в худшую сторону;
- требует повышенного внимания со стороны заказчика при осуществлении надзора за строительством;
- существует угроза повышения конечной стоимости по сравнению с первоначальной ценой;
- проектировщики могут иметь слабое представление о действительной стоимости проекта и сроках производства работ;

- недостаточная взаимосвязь с реальным производством на стадии проектирования может вызывать у заказчика дополнительные трудности при его взаимодействии с проектировщиком;

- схема скорее направлена на создание атмосферы нездорового соперничества, а не эффективного сотрудничества между участниками инвестиционного процесса;

- заказчик несет риски в отношении адекватности проекта;

- отсутствуют органические стимулы для подрядчиков в целях повышения эффективности проекта в отношении стоимости, сроков, качества работ;

- повышенная угроза роста стоимости и удлинения сроков строительства;

- повышенная предрасположенность к проявлению противоречащих позиций (разногласий) участников проекта, что ведет к полемике и тяжбам.

II. Схема Агентство-Организатор строительства (Agency-Construction Manager) основана на выборе оплачиваемого Организатора строительства, который исключительно ответственен перед заказчиком и действует как представитель заказчика на каждой стадии проекта. В сферу ответственности Организатора строительства входит участие в проектной работе (разработка предложений по проектным решениям), анализ тендерных заявок со стороны потенциальных подрядчиков, надзор за строительством, управление стоимостью проекта, надзор за соблюдением сроков строительства и контроль качества работ.

Организатор строительства может взаимодействовать как с проектировщиком, так и подрядчиком с целью снижения затрат на строительство, но не гарантирует цену и не принимает на себя ответственность по контракту за проект и строительство.

Преимущества схемы:

- раннее подключение Организатора объединяет стадии проектирования и строительства;

- проектировщик может осуществлять анализ строительного процесса;

- позволяет проверить проектно-конструктивные решения в практическом преломлении до окончания процесса проектирования;

- увеличивает возможности самого заказчика по управлению стоимостью, сроками и качеством.

Недостатки схемы:

- увеличение стоимости строительства на оплату услуг Организатора строительства;

- заказчик передает Организатору множественные обязанности по повседневному управлению проектом, но не всегда передает и ответственность за решения, им принимаемые;

- Организатор не отвечает за стоимость строительства;

- заказчик является держателем контрактов и сохраняет за собой обязательства по этим контрактам;

- услуги Организатора строительства не регулируются установленным законодательством в отношении подрядчиков или архитектурно-проектных фирм;

- сравнительно высокий уровень вовлеченности заказчика в строительные процессы в силу того, что оно сохраняет за собой обязательства по контрактам.

III. Организатор строительства с ответственностью за риски (Construction Manager at Risk). По этой схеме заказчик нанимает Организатора строительства, действующего в качестве консультанта на проектной стадии и в качестве генерального подрядчика на стадии строительства.

В течение проектной стадии Организатор строительства анализирует инженерные расчеты, проверяет расчеты стоимости и осуществляет иные действия, необходимые на этой стадии.

Преимущества схемы:

- обеспечивает инновационные и технологичные решения уже на проектной стадии, однако заказчик сохраняет за собой существенный контроль за проектом;

- Организатор обеспечивает ведение строительных контрактов, возлагая риски исполнения работ на генерального подрядчика;

- генеральный подрядчик вкладывает больше средств в проработки строительных смет и проектов производства работ, чем в выше рассмотренной схеме **Агентство-Организатор строительства**;

- устанавливает фиксированную величину проектной стоимости и срока завершения работ на более раннем уровне, чем это происходит по схеме

Проект-Торги-Строительство;

- создает возможность начать работы до полного завершения проекта;
- снижает затраты самого заказчика по общему управлению строительством и на его надзорные функции;

- применение общих принципов управления с фиксированной оплатой и возможность участия в распределении сэкономленных средств обеспечивают стимулы для Организатора в деле контроля за стоимостью строительства в пределах установленных лимитов.

Недостатки схемы:

- с начала строительства Организатор принимает на себя функцию генерального подрядчика, что может вести к конфликтным ситуациям с заказчиком по качественным характеристикам проекта, его стоимости и срокам строительства;

- могут возникать конфликты по поводу полноты проекта и по существу, содержанию контрактных обязательств;

- заказчик сохраняет ответственность за проект;

- предложения Организатора могут быть не учтены проектировщиками;
- участие в распределении сэкономленных средств может создать впечатление о преднамеренности в действиях по управлению проектом;
- может проявляться повышенное стремление к увеличению величины непредвиденных работ и затрат с тем, чтобы компенсировать недоработки и неопределенности в проектных проработках.

IV. Портланд метод (The Portland Method), назван по имени города Портланд в штате Орегон, где этот метод был применен. Данный метод является гибридом метода **Организатор строительства с ответственностью за риски**, совмещенного с подходом когда затраты возмещаются по заранее установленному уровню. Инвестиционный процесс распадается на три стадии: прокьюремент⁷, подготовительный период, строительство.

На первой стадии заказчик выбирает подрядчика по принципу наилучшей цены на условиях оплаты по фиксированной цене, включая общие и площадочные накладные расходы и прибыль в разрезе жизненного цикла объекта. В случае возникновения новых объективных обстоятельств фиксированная цена может быть пересмотрена в ходе переговоров.

На подготовительной стадии подрядчик проводит анализ проекта и общего плана работ, уделяя основное внимание конструктивным решениям, стоимостной оценке проекта, срокам производства работ, и оценке совмещенных рисков. Все эти действия подрядчика находят свое отражение при подготовке оценки затрат на строительство, подлежащих оплате со стороны заказчика. Задача при этом состоит в том, чтобы установить приемлемую стоимостную оценку затрат труда, строительных машин и материалов без включения отдельных статей на непредвиденные затраты. После сравнительного анализа стоимостной оценки подрядчика с первичной стоимостной оценкой, подрядчик и заказчик в результате переговорного процесса устанавливают окончательную оценку, включающую фиксированное вознаграждение подрядчика, что в итоге составляет контрактную сумму. Подрядчик должен представить программу контроля за стоимостью строительства и план производства строительных работ.

На стадии строительства генеральный подрядчик ведет работы на условиях самокупаемости, включая оплату работ субподрядных организаций.

Преимущества схемы:

- обеспечивает инновационные и технологичные решения уже на проектной стадии, однако заказчик сохраняет за собой существенный контроль за проектом;
- устанавливает фиксированную величину проектной стоимости на бо-

⁷ Лишний раз мы можем убедиться в широком применении термина «прокьюремент».

лее раннем уровне, чем это происходит по схеме **Проект-Торги-Строительство**;

- создает возможность начать работы до полного завершения проекта;

Недостатки схемы:

- Организатор строительства принимает на себя функцию генерального подрядчика, устанавливая традиционные контрактные отношения между заказчиком и проектировщиком и при этом создаются возможности для конфликтных ситуаций по качеству проекта, его бюджету и срокам контракта;

- пригодность в наибольшей степени для специализированных работ (например, для прокладки тоннелей) со значительным риском роста стоимости и увеличения сроков строительства;

- заказчик сохраняет за собой ответственность за проект, а также за большие риски в отношении неопределенности по геологии строительной площадки;

- в сравнении с предыдущей схемой на подрядчика возлагается меньший риск за результаты исполнения строительных работ;

- снижается мотивация подрядчика по контролю за стоимостью работ;

- требуется тщательный аудит по выполненным работам.

Рассмотрим модели (схемы), применяемые в **частном секторе**, основные принципы строительной деятельности в котором заключаются в следующем:

1. принцип стратегии единой ответственности обеспечивает объединение служб проектирования, строительства, эксплуатации, технического обслуживания и финансирования;

2. цена устанавливается на основе договорного процесса с учетом прогноза;

3. устанавливаются взаимоотношения в форме долговременного партнерства;

4. подрядчик принимает большую часть риска за результаты реализации проекта.

1. Последовательное (поэтапное) проектирование (Design Sequencing). По этой схеме заказчик разбивает процесс проектирования на этапы таким образом, чтобы строительство каждой последующей фазы начиналось с момента завершения ее проектирования, вместо того ожидать завершения работ по полному проектированию всего объекта, прежде чем начнется строительство. После начала строительства данной фазы заказчик переходит к проектированию следующей фазы по заранее установленному графику.

С тем, чтобы обеспечить поэтапное проектирование, заказчик разрабатывает планы и оценки до уровня, достаточного для того, чтобы установить границы и масштабы проекта и обеспечить генподрядчику правильный выбор субподрядных организаций. Тендерные документы должны содержать

все предвидимые статьи затрат, необходимые с точки зрения воплощения проекта полностью, независимо от того, в какой мере определены окончательные объемы работ.

Ввиду того, что возможны задержки с выпуском проектной документации на отдельных фазах строительства, данная контрактная стратегия не перемежается с другими стратегиями.

Преимущества схемы:

- сокращение сроков строительства.

Недостатки схемы:

- заказчик сохраняет за собой риски в отношении изменения объемов работ в сравнении с контрактными показателями;
- присутствуют скрытые риски в отношении неэффективного выполнения работ в результате их несогласованности по отдельным этапам;
- непредвиденные условия ведения работ или конфликтные ситуации с третьими сторонами могут привести к задержкам выполнения работ.

II. Проектируем-строим (Design Build). Данная схема предусматривает единый контракт между заказчиком и проектно-строительным подрядчиком, предусматривающий проектирование и строительство. Проектировщик-строитель выполняет проект, конструктивную расчетную часть проекта и ведет само строительство в соответствии с проектом и заданием со стороны заказчика.

Некоторые заказчики применяли данную схему с модификацией, которая заключается в том, что заказчик выполняет значительную часть проекта до выбора подрядчика, прибегая при его выборе к применению принципа низкой цены. Затем заказчик переходит на схему "проектируем-строим".

Далее проектировщик-подрядчик завершает проектные работы и осуществляет строительные работы по единому контракту. Такая модифицированная схема в основном используется в тех случаях, когда законодательство предусматривает выбор строительных подрядчиков исключительно по методу низкой цены, или запрещает строительство до момента разработки проекта до известного уровня детализации.

Преимущества схемы:

- одноступенчатая ответственность за проектирование и строительство;
- ускорение инвестиционного цикла за счет одновременности процессов проектирования и строительства, координации работ проектировщика и подрядчика, более раннего подключения подрядчика в разработку технологий производства работ;
- снижение стоимости работ и затрат, связанных с конструктивными недоработками;

- сокращение сроков строительства и большая определенность в стоимости работ;

- повышение качества проекта благодаря внедрению конструктивных решений и технологических методов, наработанных в производственной практике подрядчика, а также гибкости в принимаемых решениях в отношении выбора проектных решений, выбора материалов и технологий.

Недостатки схемы:

- снижаются возможности для задействования мелких местных строительных организаций;

- снижается выбор потенциальных участников торгов и повышаются риски в отношении роста первоначальной цены проекта;

- изменяется традиционная схема подготовки проекта, традиционная схема проверок и экспертиз. Проектировщик при этой схеме не находится на стороне интересов заказчика. Качество проекта становится вторичным элементом сравнительно с его стоимостью и сроками выполнения работ.

- заказчик в значительной степени утрачивает контроль за финальной частью проекта;

- повышаются затраты на управление и ведение строительство, которые могут включать вознаграждения за различного рода рационализаторские предложения;

- традиционные методы формирования бюджета могут не выдержать такой контрактной схемы, при которой может потребоваться ускоренное движение наличных средств;

- ускоренное строительство может в потенциале вызвать перенапряжение на рынке труда.

III. Подключение подрядчика на ранней стадии и применение прогнозной цены (Early Contractor Involvement (ECI) and Target Pricing).

Согласно этой схеме заказчик отбирает подрядчика на ранней стадии инвестиционного цикла, когда заказчик располагает только концептуальными наметками и апробированной бюджетной оценкой. После выбора подрядчика выполняются дополнительные проектные проработки и устанавливается прогнозная цена. Подрядчик получает свою долю в случае экономии средств и разделяет ответственность в случае потерь, что определяется в результате сравнения действительно понесенных затрат и прогнозной цены.

Заказчик компенсирует подрядчику понесенные им затраты, а также оплачивает вознаграждение.

Преимущества схемы:

- обеспечивает подключение подрядчика к экспертизе проекта на ранних стадиях его прохождения;

- премиальная система стимулирует подрядчика к контролю за стоимос-

тью и надзору за работами в рамках установленной цены;

- система открытого счета создает условия для прозрачного стоимостного контроля и сотрудничества на паритетных началах;

- потенциальная возможность совмещения стадии проектирования и стадии строительства может привести к сокращению сроков строительства;

- создает условия для плодотворного сотрудничества между подрядчиком и заказчиком.

Недостатки схемы:

- отсутствие соревновательности при формировании цены может привести к излишне консервативным и легко достижимым целям в плане выполнения работ;

- система открытых счетов и риск участия в превышении стоимости строительства может удержать потенциальных подрядчиков от участия в торгах;

- повышенные затраты на ведение проекта.

IV. Проектный союз (Project Alliancing). В соответствии с этой схемой заказчик и один или более участников (инженеров-конструкторов, консультантов, проектировщиков, поставщиков, или их объединение) работают над проектом.

В отличие от простого партнерства, в проектном союзе задействованы совсем другие взаимоотношения сотрудничества, основанные на контрактных финансовых поощрительных стимулах в целях достижения проектных результатов наивысшего уровня и кооперирования среди участников проектного союза.

Типичными характеристиками проектного союза являются следующие:

- проектная команда совместно устанавливает конечную цену, которая затем проверяется независимым сметчиком;

- по завершении проекта конечная цена сопоставляется с финальным показателем затрат и полученная разница, как плюсовая так и отрицательная, распределяется между участниками проектного союза в соответствии с реальным вкладом участника союза в достигнутый результат по заранее согласованному критерию;

- риски и ответственности по проекту управляются и распределяются в целом по коллективу, а не увязываются с отдельным исполнителем;

- все участники имеют равное право в решениях по проекту, которые принимаются на условиях единогласия по критерию достижения максимального возможного результата, а не исходя из частных интересов какого-либо участника проекта;

- все участники проектного союза обеспечивают проект ресурсами са-

мыми лучшими и качественными в своем классе;

- проектный союз взаимодействует на почве культурной среды, где отсутствуют взаимные обвинения, споры и т.п. В проектном союзе не прибегают к юридической форме выяснения отношений за редким исключением случаев умышленных нарушений и финансовой несостоятельности;

- все финансовые операции осуществляются на основе открытых счетов.

Преимущества схемы:

- повышенная возможность управлять рисками благодаря разделению ответственности и стимулов для всех участников проекта в направлении снижения рисков;

- подключение к экспертизе строительной и экономической частей проекта на его ранних стадиях;

- пониженная потребность в чисто административной деятельности позволяет в большей степени сосредоточиться на успешном достижении целей проекта;

- данная схема содержит в меньшей степени сравнительно с другими схемами противоречивых начал;

- по этой схеме процесс установления цены проекта носит прозрачный характер, включая и процесс оценки непредвиденных затрат;

- схема характеризуется повышенной эффективностью за счет общей, сплоченной работы на единую цель.

Недостатки схемы:

- отсутствие соревновательности при формировании цены может привести к излишне консервативным и легко достижимым целям в плане выполнения работ;

- отсутствие возможности прибегнуть к юридической форме выяснения отношений (за исключением случаев умышленных нарушений и финансовой несостоятельности);

- участники проекта подвержены более широкому кругу рисков в сравнении с традиционными схемами;

- участники проекта разделяют риски за выполнение работ другими участниками проекта;

- требуется повышенный уровень подключения со стороны высшего руководства с тем, чтобы создать и поддерживать проектный союз;

- возможности заказчика по принятию односторонних решений жестко ограничены;

- повышенные затраты на ведение проекта;

- подрядчики могут быть настроены крайне осторожно при вхождении в союз, имея в виду обязательства по разделению рисков, а также то, что выбор подрядчика осуществляется еще до момента определения цены.

Как видим, все контрактные стратегии (схемы) имеют свои преимущества и свои недостатки. Нет стратегий (схем) идеальных, однако, в каждом конкретном случае может быть найдена своя наилучшая стратегия (схема).

Еще одна сторона контрактной деятельности связана с принципом выбора подрядчика проекта по наименьшей цене. Зарубежные авторы отмечают, что данный принцип, хотя внешне и правилен, но по своим конечным результатам – порочен. Между тем, ориентация на минимальную цену выглядит как выбор исполнителя с минимальной ответственностью, граничащей иногда просто с неоправданным риском. На самом деле, какова бы ни была первоначальная тендерная цена, к концу инвестиционного цикла она, скорее всего, вырастет. Разница лишь в том, что при изначальной минимальной цене, этот рост и по абсолютной величине, и в процентном отношении окажется выше. Известно и то, что солидные, всемирно известные фирмы позволяют себе начислять на свою продукцию наценки на бренд, в то время вновь созданные фирмы стараются привлечь потребителя низкими ценами на свою продукцию.

Большое значение имеет и качество работ, что реализуется через исполнительскую дисциплину: точное соблюдение качественных характеристик материалов, предусмотренных проектом (марки кирпича, цемента, сортности арматуры и т.п.), проектное исполнение скрытых работ и т.д. и т.п. Приемка же объектов зачастую носит формальный характер: объекты принимаются без финишной отделки, еще с не разобранными лесами, без подключения к внешним инженерным сетям, без наличия вспомогательных служб, без которых нормальная эксплуатация построенного объекта просто исключена и т.д. Так что минимальная цена проекта это весьма растяжимое понятие, и каждый участник проекта в это понятие вкладывает свое содержание, равным образом, он заодно и прокладывает пути-дорожки, каким же образом добиться этой минимальной цены. Качество исполнения может входить в противоречие с минимальной ценой. Контроль, надзор за строительством – при всех условиях остается неперемным условием исполнения проекта. А это уже сопряжено с категорией ответственности.

**КОНСУЛЬТАЦИИ И РАЗЪЯСНЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ
ОАО «ЦНИИЭУС» ПО ВОПРОСАМ СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ
И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

На вопросы отвечает начальник отдела сметных норм и расценок на общестроительные работы Л.Я. ПОДЫНИГЛАЗОВА
Тел. 8 (499) 131-45-77

1. Вопрос. После посещения очередного семинара я узнала о том, что сейчас отпала необходимость деления затрат на производства пусконаладочных работ на «ПНР в холостую» и ПНР под нагрузкой. Такое решение очень своевременное, а главное облегчает составление сводного сметного расчета строительства в целом. К сожалению, проверяющая инстанция мне не поверила и требует документ, подтверждающий подобный подход к определению общей стоимости строительства дома ветеранов, проектирование которого мы успешно, на наш взгляд, завершили, а сейчас происходят последние утряски оставшихся вопросов.

На какой документ можно сослаться, чтобы выбранное нами решение оказалось справедливым, а главное верным? На какие виды строительства распространяется такой вариант?

Ответ. Вопрос решается очень просто, т.к. действительно, документ изменяющий порядок учета затрат на производство пусконаладочных работ в строительстве имеется и он приведен ниже в полном объеме.

**МИНИСТЕРСТВО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Письмо от 13 апреля 2011 г. № ВТ-386/08

В связи с поступающими обращениями федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по вопросу учета затрат на выполнение пусконаладочных работ Министерство регионального развития Российской Федерации разъясняет следующее.

При строительстве новых, реконструкции и техническом перевооружении действующих объектов жилищно-гражданского, социального, а также специального назначения, не связанных с выпуском продукции (получением дохода от ее реализации), все затраты на проведение пусконаладочных работ, необходимые для доведения объекта до состояния, пригодного для его использования, выполняемые до ввода объекта в эксплуатацию и формиро-

вания первоначальной стоимости амортизируемого имущества (основных средств), включаются в главу 9 «Прочие работы и затраты» (графы 7 и 8) сводного сметного расчета стоимости строительства, без разделения на работы, выполняемые «вхолостую» и «под нагрузкой».

При этом состав и объем выполняемых пусконаладочных работ должны соответствовать требованиям проекта, СНиПов, технических регламентов, технической документации предприятий – изготовителей оборудования, другой нормативно-технической документации органов государственного контроля и надзора, правил технической эксплуатации и техники безопасности.

Учет затрат на выполнение пусконаладочных работ объектов производственного назначения необходимо производить в соответствии с пунктом 4.102 Методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (МДС 81-35.2004), утвержденной и введенной в действие Постановлением Государственного комитета Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 5 марта 2004 г. № 15/1 «Об утверждении и введении в действие методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации».

С выходом настоящих разъяснений письмо Государственного комитета Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 27 октября 2003 г. № НК-6848/10 утрачивает силу.

И.о. Министра
В.А.ТОКАРЕВ

2. Вопрос. В некоторой используемой нами сметной документации присутствует применение индексов пересчета сметной стоимости СМР определенной по ФЕР-2001 в базисный уровень цен ТЕР-2001, в случаях, когда документация для определения начальной (максимальной) цены строительства пересчитывается в текущий уровень цен по индексам Минрегиона РФ. Но встречается и такая сметная документация, где применяются индексы Минрегиона РФ к СМР только к ФЕР-2001 для пересчета в текущий уровень цен и одновременно с этим в необходимый регион.

Так надо или нет применять индексы пересчета от ФЕР-2001 в ТЕР-2001 опубликованные в «Вестнике» ФГУ ФЦС? Эти индексы применяются в настоящее время или уже нет? Как следует поступить, чтобы это было правильно?

Ответ. Необходимость производить пересчет сметной стоимости составленной с использованием расценок федерального уровня в территориаль-

ный отпала сама собой. Министерство регионального развития Российской Федерации в публикуемых письмах сообщает ежеквартальные индексы изменения сметной стоимости работ выполняемых в строительстве, как по видам строительства, так и с учетом территориальных особенностей ценообразования в текущий уровень цен.

Сообщение на эту тему было сделано Минрегионом РФ в письме от 20 августа 2010 г. № 30424-КК/08 «Об использовании индексов сметной стоимости строительно-монтажных работ», где сказано следующее:

«При использовании индексов изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ по видам строительства к ФЕР-2001, сообщаемых ежеквартально Минрегионом России по субъектам Российской Федерации для укрупненных расчетов стоимости строительства базисно-индексным методом, дополнительное применение коэффициентов, предназначенных для пересчета из базисного уровня цен ФЕР-2001 в базисный уровень цен ТЕР-2001 не допускается».

Не лишним будет напомнить следующую фразу из ежеквартальных писем Минрегионом РФ, в которых в приложении 1 публикуются индексы пересчета СМР в текущий уровень цен, а именно:

«Индексы предназначены для формирования начальной (максимальной) цены торгов при подготовке конкурсной документации, общеэкономических расчетов в инвестиционной сфере для объектов капитального строительства, финансирование которых осуществляется с привлечением средств федерального бюджета.

Для взаиморасчетов за выполненные работы указанные индексы не предназначены».

Вопрос 3. Из-за создавшегося экономического, а стало быть финансового положения у заказчика, он настаивает, чтобы наша строительная организация, которая является генподрядной произвела консервацию сооружаемого объекта. За счет каких (чьих) средств должны осуществляться все эти работы? У заказчика-застройщика трудности с платежеспособностью – это мы понимаем и сочувствуем, но мы то при чем? Пересмотрели много разных документов, но нигде ничего не нашли, чтобы можно было твердо и ясно отказать заказчику в производстве столь дорогостоящих работ по консервации.

Неужели нет таких документов? Кое-что у нас есть, но эти документы свойственны правилам ведения строительства и взаиморасчетов между заказчиком и подрядчиком в ценах 1984 г. Должно быть что-то, чем следует руководствоваться в настоящее время в случае применения сметной базы 2001 г. Укажите на такой документ, а мы Вам заранее говорим спасибо.

Ответ. Порядок консервации объекта капитального строительства, а также особенности принятия решения о консервации объекта капитального строительства государственной собственности Российской Федерации установлен «Правилами проведения консервации объекта капитального строительства», утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2011 г. № 802.

В п. 7 указанных Правил отмечено, что:

«На основании принятого решения о консервации объекта застройщик (заказчик) совместно с подрядчиком проводит инвентаризацию выполненных работ по строительству (реконструкции) объекта с целью зафиксировать фактическое состояние объекта, наличие проектной документации, конструкций, материалов и оборудования.»

Кроме того следует особо отметить, что застройщик определяет объем и содержание технической документации, а также он обязан обеспечить подготовку технической документации. Правилами определено, что под технической документацией понимается комплект документов, разрабатываемых проектной организацией по договору с застройщиком (заказчиком), включающих графические, расчетные и текстовые материалы, необходимые для организации и проведения работ по консервации объекта.

Правилами установлены жесткие сроки оповещения подрядчика о принятом решении заказчиком о консервации объекта и эти сроки установлены — 10 календарных дней. Одновременно с этим заказчик уведомляет об этом, орган, выдавший разрешение на строительство (реконструкцию), а также орган государственного строительного надзора в случае, если строительство (реконструкция) объекта подлежит государственному строительному надзору.

Застройщик (заказчик) приняв решение о возобновлении строительства (реконструкции) законсервированного объекта определяет источник средств на оплату расходов, связанных с приведением объекта в состояние, при котором возможно продолжение строительства (реконструкции), принимает застройщик (заказчик).

До начала работ по расконсервации объекта застройщик (заказчик) обязан заблаговременно, но не позднее чем за 7 рабочих дней до возобновления строительства (реконструкции) объекта, направить в орган, выдавший разрешение на строительство (реконструкцию) объекта, а также в орган государственного строительного надзора в случае, если строительство (реконструкция) объекта подлежит государственному строительному надзору, уведомление о возобновлении строительства (реконструкции) объекта.

В Правилах содержится специальный раздел, в котором приведены некоторые особенности принятия решения о консервации объекта государственной собственности. А вот решение о консервации объекта государствен-

ной собственности принимается в форме акта Правительства Российской Федерации.

При этом финансовое обеспечение расходов, связанных с консервацией объекта государственной собственности, или расходов, связанных с приведением ранее законсервированного объекта государственной собственности в состояние, при котором возможно продолжение его строительства (реконструкции), осуществляется за счет средств федерального бюджета.

На вопросы отвечает начальник отдела сметных норм и расценок на монтажные и пусконаладочные работы Ж.Г. ЧЕРНЫШОВА, к.т.н.

Тел. 8 (499) 133-24-21

Вопрос 1. К какой категории затрат (материалы или оборудование) следует относить в сметной документации стоимость извещателей пожарной и охранной сигнализации?

Ответ. В сметной документации на строительство объектов стоимость извещателей (датчиков) пожарной и охранной сигнализации необходимо относить:

- извещателей (датчиков) однократного действия – к стоимости материалов;
- извещателей (датчиков) многократного действия, требующих после срабатывания демонтажа, восстановительных работ и последующего монтажа, – к оборудованию.

Вопрос 2. В п. 1.8.1 Общих положений к ФЕРм-2001 записано, что расценками части 8 учтены затраты на: «подключение жил кабелей, проводов, шин и заземляющих проводников». Учитывает ли это подключение силового и контрольного кабеля к электротехническому оборудованию (шкафам, панелям, местным щитам управления, ящикам, приемно-контрольным приборам пожарной сигнализации, электродвигателям любой мощности, устанавливаемым на запорной регулирующей арматуре, кондиционерах, а также являющимся приводом насосов или дополнительно требуется применение расценки поз. 08-02-144, т.к. электродвигатели арматуры и насосы считаются электрооборудованием, встроенным в технологическое оборудование.

Ответ. В том случае, если затраты на монтаж электротехнического оборудования (шкафов, панелей, щитов, ящиков, электродвигателей и т.п.) определяются по сметным расценкам части (сборника) ФЕРм 2001-08, затраты на подключение жил кабелей, проводов, шин и заземляющих устройств

определять в сметах дополнительно не следует, т.к. они учтены в расценках на монтаж указанного оборудования (см. состав работ в таблицах ГЭСНм), за исключением расценок раздела 4 «Низковольтные комплектные устройства» отдела 03.

Если электрооборудование является встроенным в технологическое или инженерное оборудование (станок, насос, кондиционер и т.п.), определять затраты на монтаж такого электрооборудования по сборнику ФЕРм 2001-08 не требуется. В этом случае затраты на присоединение жил кабелей или проводов при прокладке сети к технологическому (инженерному) оборудованию со встроенным электрооборудованием определяются по расценкам табл. 08-02-144 (см. п. 1.8.30 Общих положений к разделу 1 отдела 02).

Вопрос 3. В п. 1.8.67 Общих положений к части 8 указано, что «расценки табл. 08-03-574 предназначены для определения затрат на подключение жил кабелей или проводов к зажимам аппаратов и приборов, установленных на устройствах настоящего раздела». Правомерно ли применение этой расценки к другим видам оборудования, как, например, подключение извещательных датчиков противопожарной системы и т.п.?

Ответ. Согласно п. 1.8.67 Общих положений к разделу 4 «Низковольтные комплектные устройства» отдела 03 сборника ФЕРм-2001-08, расценки табл.08-03-574 применяются только в том случае, если затраты на монтаж щитов, пунктов, шкафов, ящиков, пультов определяются по расценкам указанного раздела, т.е. по табл. 08-03-571, 572, 573.

Во всех других случаях расценки табл. 08-03-574 не должны применяться.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

METHODS AND MODELS OF ECONOMIC DIAGNOSIS

*M.I. Voronin,
A.A. Mkhitaryan*

This article describes the basic methods and the implementation model of economic diagnosis, which involves the use of special methods to break up the whole process of research on a number of interrelated steps. This allows you to set a list of tasks and logic of the process itself. A description of the stages should be accompanied by a clear indication of the possible use of different methods, models and information technologies. The important point of this work is to determine the range of specific performers and emerging management relations.

These conclusions suggest that the description of the used ratios, indexes, models and their trends for the different operating modes of the organization, is possible, perhaps above all, with the help of economic and mathematical modeling based on the joint use of different methods of application of multivariate statistical analysis, correlation and regression analysis, deterministic and stochastic complex comparative assessment.

Keywords: economic diagnosis, analysis, modeling, testing, economic conditions, the micro-level, the macro-level, the study

WHAT THREATENS WTO TO RUSSIAN BUILDERS?

Basin E.V.

Accession of the Russian Federation to the World Trade Organization does not result in significant changes in the construction market, but allows Russian construction companies to participate in tenders abroad in more than ever before, the number of countries. Foreign construction companies are granted national treatment activities, with the possibility to get admission in the self-regulatory organization, becoming a member of the relevant SRO.

A fundamentally different situation exists with regard to the construction industry due to the occurrence of the risks associated with the inability to use the mechanism of Russian restrictions on the import of substandard and hazardous building materials and products under the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT Agreement). The requirements must be established in regulations, which is developing Russian Ministry of Regional Development with the National Association of Builders.

Keywords: World Trade Organization, the self-regulatory organization (SRO), the construction market, a national regime of activities, the building industry, the National Association of Builders, technical regulations.

THE PROCEDURE FOR DETERMINING THE COST OF DESIGN WORK FOR THE CONSTRUCTION

M.E Krinitskaya

The paper analyzes the composition and structure of the current regulatory framework to determine the estimated cost of the project works, as well as the application of basic price guides for design work. Examined ways of calculating the base price, the use of conversion factors to the current level. Systematic inventory and accounting for additional factors that are not included in the base price.

Keywords: regulatory framework, estimated cost, project works, basic price guides, ways of calculating the base price, conversion factors.

MODEL OF ACCEPTANCE OF MARKETING DECISIONS IN LOW HOUSING CONSTRUCTION (ON AN EXAMPLE OF MOSCOW REGION)

S.A. Prigarin

The summary. The model of decision-making is developed and examples across Moscow Region are resulted

Keywords: marketing, the investment decision.

WAYS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF INFORMATION AND ANALYTICAL MODEL FOR INVESTMENT AND CONSTRUCTION ACTIVITY IN THE SMALL CITIES

E.G. Chumakova

In article features of investment and construction activity in the small cities are opened. Besides, in article models of a control system by investment and construction activity in the small cities are considered.

Keywords: model, system, investments, activity, construction.

ABOUT A NEW INDUSTRY ESTIMATE AND REGULATORY FRAMEWORK OF PUBLIC TRADED COMPANY «RUSSIAN RAILWAYS» OCHБЖ-2001 TO DETERMINE THE ESTIMATED COST OF CONSTRUCTION

E.P. Kurbatskaya

The article analyzes the industry estimate and regulations of Public Traded Company «Russian Railways», starting with the introduction of the system is the Russian Ministry and up to date. Priority was given to the structure, contents and characteristics of a new industry estimate and regulatory framework of Public Traded Company «Russian Railways» OCHБЖ-2001, on basis of which the construction documents for the construction of facilities, including linear, throughout Russian Federation.

Keywords: railway industry, pricing, construction, estimate and regulatory framework of «Russian Railways» OCHБЖ-2001.

PROBLEMS OF REFORMING PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM IN RUSSIA

I.A. Kotov

In article describes the main problems of public procurement in Russia, analyzed ways of reforming the public procurement system, marked by major improvements in the upcoming reform of public procurement

Keywords: State orders, business, competition, federal contract system, corruption, reform of the public procurement system, control, audit.

FINANCING OF DEVELOPER PROJECTS BY MEANS OF EXPORT CREDIT AGENCIES

V.V. Berestov

Export credit agencies (ECA) are the state agencies and the financial institutions supported by the state providing the state export credits, loans, insurance and investment guarantees to the companies which are carrying out risky kinds of activity abroad, including in developing countries rich with natural resources. Article contains the description of the funding mechanism of developer projects in modern Russia by means of ECA.

Keywords: export credit agency, developer project, long-term financing.

CONTRACTING STRATEGY, AS THE MECHANISM OF INVESTMENT PROCESSES

A.A. Solin

In the article was considered examples of contractual strategies (plans) as usually used abroad, identified their strengths and weaknesses.

Key words: contracting strategy, investment processes.

Уважаемые авторы!

Для публикации статьи в нашем журнале необходимо представить:

- 1) две рецензии специалистов в данной области, заверенные подписями и печатями;
- 2) распечатку статьи (и рисунков), подписанную всеми соавторами. Статья обязательно должна содержать библиографический список использованной (или цитируемой) литературы, располагаемый в конце статьи, и оформленной в соответствии с ГОСТ 7.1–2003;
- 3) электронную версию статьи;
- 4) название статьи, фамилии и инициалы авторов, аннотацию и ключевые слова на русском и английском языках;
- 5) индекс УДК.

Рекомендуемый объем статьи – до 10 страниц текста шрифтом Word New Roman размером 12 пунктов через полutorный интервал.

Уважаемые читатели!

Открыта подписка на журнал «Строительство. Экономика и управление» в агентстве «Роспечать» по каталогу «Газеты. Журналы» на I полугодие 2013 года.

Подписной индекс – 84443

Федеральное государственное унитарное предприятие «ПОЧТА РОССИИ» Ф. СП-1												
Бланк заказа периодического изданий												
АБОНЕМЕНТ						на газету		8		4		
						журнал		4		3		
(индекс издания)												
«Строительство. Экономика и управление»										Количество		
(наименование издания)										Комплектов		
на 20 13 год по месяцам												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
		X			X							
Куда												
(почтовый индекс)						(адрес)						
Кому												
(фамилия, инициалы)												
----- Линия отреза -----												
ПВ			Место			Литер			ДОСТАВОЧНАЯ		8 4 4 4 3	
									КАРТЧКА			
На газету												
На журнал «Строительство. Экономика и управление»												
Стоимость			подписки			360 руб.						
			каталожная			руб.						
			переадресовки			руб.						
на 20 13 год по месяцам												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
		X			X							
			город									
			село									
почтовый индекс			область									
			район									
код улицы			улица									
дом			корпус			квартира						
Фамилия И. О.												

Тираж 1000 экз. Заказ № .

Отпечатано в ОАО «ЦПП»