

СТРОИТЕЛЬНЫЙ B2G (Business To Government): ОТДЕЛЬНЫЙ ЗАКОН ИЛИ ТОПТАНИЕ НА МЕСТЕ?

Проведенные в последние годы неоднократные трансформации законодательства о государственных закупках в России, волей-неволей, подтолкнули экспертов и специалистов строительной сферы к мысли о необходимости создания отдельного законодательного акта о закупках в строительстве. Эта тенденция то усиливалась, то ослабевала по мере выхода тех или иных подзаконных актов, корректирующих закупки строительных услуг, но так и не сумевших переломить профессиональное мнение в сторону отказа от такой идеи. По сути, сама необходимость создания такого закона подтверждается не только созданием дополнительных законов об особых ситуациях при закупках (например, 223-ФЗ), но и наличием целого ряда уточняющих изменений к этим законам (140-ФЗ), Правительственных актов (Более 50-ти Постановлений и Распоряжений Правительства РФ) и иных, тем или иным образом, фильтрующих систему закупок в строительстве, документов. По мере выхода все новых и новых уточняющих документов, логично вырисовывается перспектива создания очередного, качественно переработанного, закона о контрактной системе в государственных закупках, а строительный аспект B2G опять останется размытым понятием. Такая тенденция однозначно не устраивает строительное сообщество и многие инициативные группы уже начали работу **над специальным законом «О государственных закупках строительных услуг»**. Цена вопроса понятна – от 1 до 1,5-2 трлн. рублей в год и стремление сделать отношения между государством и строительной отраслью более профессиональными, понятными, прозрачными и декоррмпированными – благородная задача.

В ходе IV-го Российского инвестиционно-строительного форума, прошедшего в Московском Гостином Дворе 11-12 февраля 2015 года под эгидой Министерства Строительства Российской Федерации, Национального объединения строителей, Российского Союза Строителей и иных общественных организаций и компаний, впервые прошло экспертное обсуждение проекта отдельного закона о закупках в строительстве, в рамках одноименного круглого стола. Проект на обсуждение представил сам НОСТРОЙ (Национальное Объединение Строительных СРО), а потому и роль саморегулируемых организаций строительства в этом проекте была явно завышенной. Вместе с тем, сам факт появления такой дискуссии говорит о том, что идея отдельного закона набирает сторонников в самых высоких кругах. Давайте попробуем тезисно разобраться в том, почему так необходим отдельный закон о государственных закупках в строительстве и как это можно реализовать? Двигаться будем следующим образом:

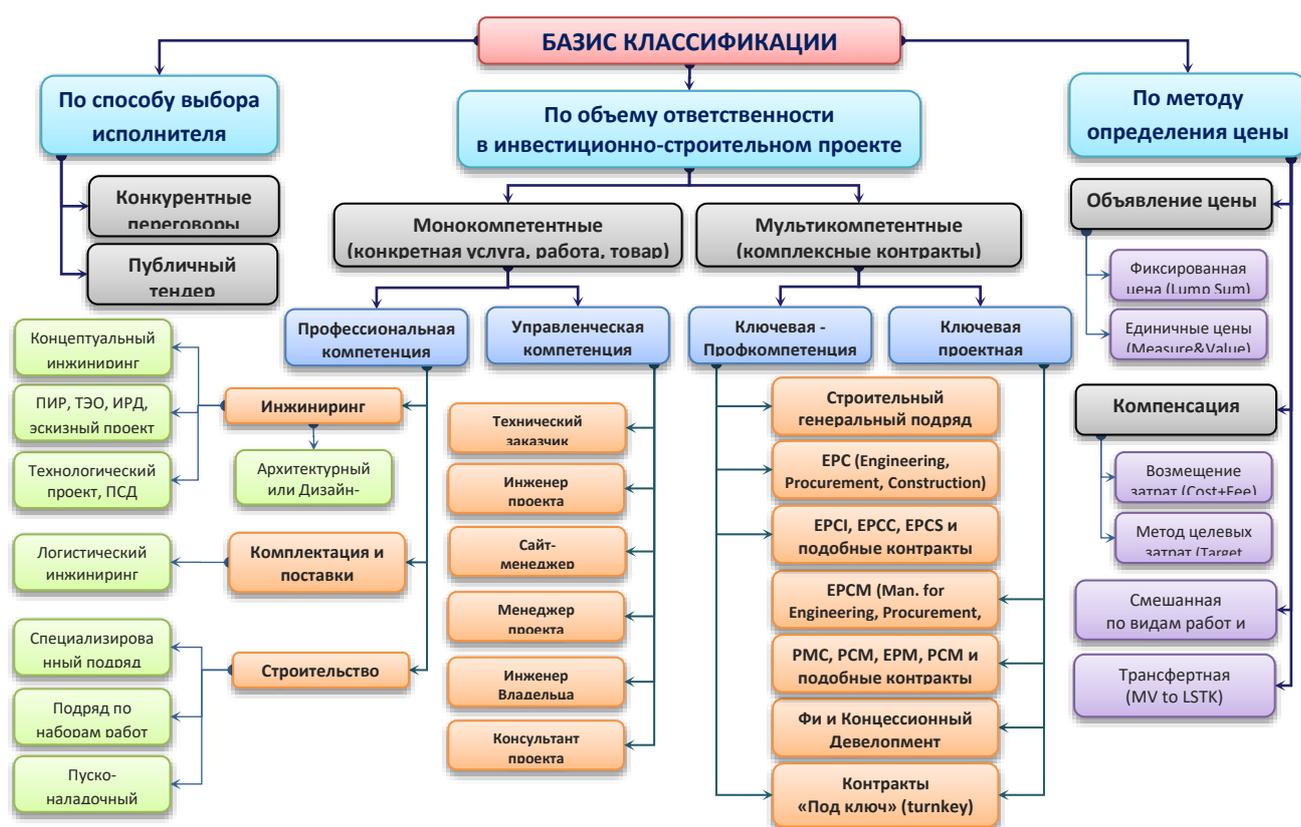
1. Продукт или услуга: основные отличия строительных закупок!

Прежде чем попытаться обосновать необходимость отдельного закона о закупках в строительстве, следует разобраться с причиной различий. Главное и существенное отличие закупок товаров для государственных нужд от закупок строительных работ и услуг заключается именно в том, что есть значительное отличие контрактования физических товаров и услуг. Я специально не буду углубляться в юридический анализ терминов, поскольку эту работу имеет смысл оставить законодателям, но поговорить о строительных услугах всё-таки придется. Товар, как известно, материальный продукт труда, произведенный для продажи и последующего потребления, но обладающий бесспорной принадлежностью собственнику. В нашем юридическом лексиконе в отношении строительства используются и термин РАБОТА, и термин УСЛУГА, хотя для чистоты анализа отличать их не имеет смысла. Работа – это тоже услуга, но выполненная по отношению к физической сущности, не принадлежащей исполнителю услуги. Таким образом, мы имеем два вида услуг: **услуга по трансформации**, по желанию Заказчика, **физических объектов**, не принадлежащих на праве собственности Исполнителю, или работа, в нашем представлении. И **услуга по трансформации знаний в интеллектуальный продукт**, необходимый Заказчику для дальнейшего использования по своему усмотрению. Таким образом, большинство привычных нам работ, в западной практике также рассматриваются как услуги, поскольку в большинстве работ присутствует как физическая, так и интеллектуальная составляющая.

Строительство, особенно если рассматривать его как комплексный инвестиционно-строительный процесс со всеми обязательными этапами жизненного цикла, всегда рассматривается как

комплексная услуга по трансформации не принадлежащих Исполнителю материалов и участка земли в продукт (физический аспект) на основании разработанной проектной документации и плана организации работ (интеллектуальная составляющая). Ключевым отличием контракта на приобретение товаров потребления от товара на предоставление услуг является этап удовлетворения потребностей Заказчика, или через приобретение новой сущности, или через изменение уже имеющейся сущности. В строительстве ситуация аналогичная, в случае выполненных физических работ – это очевидно, в случае интеллектуальных услуг - проект становится собственностью Клиента совместно с объектом недвижимости, даже если Инженер-консультант оставит у себя чертежи в столе или на диске компьютера. Подобное отличие настолько существенно влияет на всю совокупность отношений Клиента и Исполнителя и потому намного сложнее для коммерческого оформления. Именно частый перенос отношений покупки товаров на отношения по предоставлению услуг порождают массу конфликтов, результаты которых могут уничтожать компании на корню. Есть и еще целый набор классических отличий таких контрактов, например, фондоемкость, долгосрочность, специфика экономики строительства, ресурсоемкость, безопасность и ответственность, технологичность и энергоэффективность, безвредность и утилизируемость. Все эти и другие аспекты не позволяют рассматривать поставку товаров, тем более для немедленного потребления, и строительных услуг в рамках похожих процедур, сценариев и методик.

Надо отметить, что многие Заказчику пытаются представить классический строительный подряд в виде договора поставки комплексного объекта недвижимости с заданными параметрами производительности. Но по сути такие контракты остаются строительными контрактами, поскольку не предполагают фиксацию права собственности на объект недвижимости у Исполнителя. В этом случае было бы проще договариваться о приобретении объекта у BTS-девелопера (Build-To-Suite), нежели скрывать строительный подряд под терминами закупки товаров.



2. Классификация строительных контрактов.

Теперь рассмотрим другой фактор, лежащий в основании необходимости отдельного закона о государственных закупках в строительстве. Это количество, многообразие и комплексность строительных контрактов. Если закупки товаров и услуг практически реально втиснуть в рамки единого типового договора поставки или купли-продажи, то втиснуть в типовые рамки всё разнообразие условий

реализации инвестиционно-строительных проектов, до сих пор не удалось даже известной международной организации FIDIC.

FIDIC – это французская аббревиатура Международной федерации инженеров-консультантов (Federation Internationale des Ingenieurs-Counseils) основанной ЕЩЁ в 1913 году группой инженеров из Франции и Швейцарии, со штаб-квартирой в Женеве, Швейцария. Это всемирно признанная организация, представляющая более миллиона профессионалов в более чем в 100 странах мира, но до сих пор основные усилия федерации сконцентрированы на разработке типовых условий контрактов между участниками международных инвестиционных строительных процессов. При этом сразу необходимо обратить внимание на то, что в «радуге» контрактов FIDIC, так или иначе, фигурирует около десяти видов контрактов, в том числе «под ключ», но сама организация старается не говорить, что уже закрыла все варианты контрактования, просто в силу осторожности и консерватизма.

Всю сложность ситуации можно оценить по приведенной выше классификации строительных контрактов, но надо сразу отметить, что даже эта учебная схема не закрывает все возможные варианты отношений. Просто для того, чтобы оценить сложность проблемы, я приведу несколько направлений изучения контрактных отношений в строительстве, которые, так или иначе, касаются и государственных закупок:

- Контракты комплексные – контракты, объединяющие не только несколько этапов инвестиционно-строительного процесса, но и их часть, их различные комбинации по ценообразованию и объему ответственности;
- Контракты Жизненного Цикла – контракты, предполагающие ответственность исполнителя за проектные решения в течение жизненного цикла или окупаемость в процессе эксплуатации объекта. Может включать право на реинжиниринг технологий и редевелопмент недвижимости.
- Контракты ГЧП – контракты государственно-частного партнерства, могут включать до 20 различных комбинаций поддержки и соучастия в строительстве объектов недвижимости;
- Партнерские контракты – контракты для ситуации, когда Заказчик и Исполнитель временно становятся партнерами проекта (временный холдинг), а исполнитель получает прибыль от результатов его эксплуатации;
- Альянсинг – контракты безусловного присоединения исполнителей к проекту на публичных условиях Заказчика, когда все участники проекта получают свою долю прибыли, исчисляемую от объема выполненных работ, только после сдачи объекта в эксплуатацию;
- Трансфертные контракты – контракты с изменением условий ценообразования, оплаты или объёма работ во времени в зависимости от результатов других этапов инвестиционно-строительного процесса;
- Девелоперские контракты – контракты на условиях концессионного девелопмента или фиделопмента;
- Международные контракты – контракты с привлечением иностранных участников проекта, пригодные для привлечения международного банковского финансирования и иных форм внешнего соучастия;
- Контракты OPEN BOOK – контракты для проектов, старт которых происходит до принятия решений о стоимости и технической конфигурации в виду гарантированной окупаемости и иных объективных факторов;
- Экстремальные контракты – контракты по безопасности и чрезвычайным ситуациям (особо нуждаются в нормативном описании), когда невозможно использовать классические методы управления проектами.

Как видно, это только перечисление возможных комбинаций, а если учесть их вероятное матричное пересечение в одном контракте, то вопрос шаблонности или простого описания становится откровенно неразрешимым. Вывод здесь можно сделать простой: если все варианты описать в законе о государственных закупках, то глава о строительных контрактах и будет составлять 90% текста такого закона. Таким образом, потребность в отдельном законе назрела, а вопрос где его место в законодательной иерархии – вопрос квалифицированного юридического анализа.

3. Классификация Заказчиков.

В основе подходов к формулированию основных принципов законодательства о государственных закупках строительных услуг, безусловно, должна лежать специальная классификация

Заказчиков, базирующаяся на отношении Заказчика к объекту инвестиций. Многим специалистам в области инвестиций в недвижимость понятна и высоко ценится роль квалифицированного Заказчика. К сожалению, для формирования адекватной требованиям Заказчика контрактной схемы, необходимо понимать качество самого Заказчика, ведь у государства тоже много различных Заказчиков. На представленной ниже матрице представлена базовая классификация Заказчиков по их отношению к результатам реализации инвестиционно-строительного проекта. Данная матрица предлагает взгляд на любой инвестиционно-строительный проект с двух сторон, а именно: во-первых, с точки зрения сферы профессиональных компетенций Заказчика. Является ли возводимый объект недвижимости или девелопмента средством приложения компетенций Заказчика или он для него является непрофильным активом? Соответственно, мы предполагаем, что есть два типа Заказчиков с этой точки зрения – Профессионалы и Непрофессионалы. Другой аспект классификации – это наличие дальнейших планов по эксплуатации возводимого объекта недвижимости. В таблице они представлены как варианты конечного оператора объекта – или это делает сам Заказчик (разумеется, через свои аффилированные службы), или это будет третье лицо, результаты работы которого не интересуют первоначального Заказчика. Заказчик может разбираться в технологии и составе оборудования такого объекта, но реализовать проект он все равно будет, не вникая достаточно глубоко в суть будущих эксплуатационных проблем.



В общем случае их можно описать так:

1. **Государственный Заказчик первого типа** (Росатом, Газпром, Роснефть, РЖД и т.п. госкорпорации): Большой объем работ Заказчик выполняет собственной службой капитального строительства. Чаще всего проектирование, как концептуальное, так базовое и рабочее, выполняется собственными аффилированными структурами, специализирующимися на таких объектах. Потребности в комплексных (ЕРС/ЕРСМ) подрядчиках нет, так как управление строительством и организацию работ ведут собственные супервайзеры. В лучшем случае на подряд берутся: специальные разделы рабочего проектирования, креативные технологические или архитектурные решения, эксклюзивный дизайн, субгенподряд - т.е. генподряд уровня титульного объекта, специализированный и линейный субподряд. Работы по пуско-наладке чаще всего выполняют собственные структуры.

2. **Государственный Заказчик второго типа** (Государственное учреждение, крупные больницы, учебные и научные центры, спортивные и рекреационные комплексы и т.п.): Заказчик чаще всего вынужден иметь такой объект по объективным причинам. Собственная служба эксплуатации или нанятый ею специалист готовит техническое задание на проектирование (ТЗ) с учетом корпоративных требований и нанимает компанию на ПИРы. В случае необходимости сначала обращаются к консультантам по строительству аналогичных объектов. Для выполнения работ по проектному инжинирингу привлекаются на тендерной основе специализированные проектировщики. Функции технического консультанта (ТЗ) выполняет или собственная квалифицированная эксплуатационная служба или нанятый независимый эксперт. Но остальное строительство и монтаж делается мелкими подрядчиками под своим контролем, но на типовые работы, в случае нетипового проекта ЕРСМ-подряд - оптимальная модель.
3. **Государственный Заказчик третьего типа** (Чаще всего – Государственный Девелопер и его аналоги): Заказчик - профессионал в своей области, но объект для него посторонний. Чаще всего это коммерческие девелоперы, но вполне могут быть ситуации строительства аналогичных предприятий для родственной структуры под управлением специалистов Заказчика. В этой ситуации Заказчик берет на себя функции Технического эксперта и отвечает за профессиональные компетенции, а именно: технология, состав оборудования и т.п. Будущий оператор связывает технологический (или архитектурный) проект с собственными требованиями и согласовывает исполнителей на этапы ИСП. Оптимальная модель - глобальный генподрядчик с функциями рабочего проектирования, строительного прокьюримента (конструкции, строительные материалы и вспомогательное оборудование) и сайт-менеджера, оптимально – РСМ-подрядчик.
4. **Государственный Заказчик четвертого типа** (Муниципальные и иные органы с редкими и уникальными проектами): Заказчик является или случайным, или редким модератором инвестиционно-строительного проекта в силу полученных полномочий или конкретных поручений. Чаще всего он вынужден обращаться к специалистам для реализации всех этапов инвестиционно-строительного процесса. Но, в силу своей профессиональной несостоятельности также прибегает к услугам экспертов для оценки предлагаемых услуг, их объема, качества сроков и стоимости. Для таких компаний открытый публичный конкурс - единственная возможность получить объект за справедливую стоимость. Наиболее приемлемая форма контрактной модели - ЕРС-подряд для мелких и средних проектов и РМС-контракт для сложных многотитульных проектов с привлечением ЕРС-субподрядчиков, миниЕРС-подрядчиков и специализированных субгенподрядчиков.

Таким образом, понимание вида Заказчика и драйвера ответственности за будущую эксплуатацию является базисом для выбора контрактной схемы реализации проекта и, как видно, совокупности условий контрактования, о которых говорилось выше. Понимание того, что это задачи неразрывно связанные и логически вытекающие друг из друга, снимает большинство конфликтных отношений.

4. Ключевые концепции Закона о закупках строительных услуг.

И наконец, прежде чем рассуждать технические вопросы выбора исполнителей, описания требований и отсекающих показателей доступа к государственным Заказам, имеет смысл обсудить концептуальные подходы к такому закону с точки зрения максимальной защиты государственных интересов. Я считаю, что введение нескольких правил, касающихся концепции государственных закупок может существенно повлиять на эффективность государственной деятельности в этой сфере. Например, с точки зрения защиты государственного бюджета было бы логично, что компания - победитель тендера, не может входить в новые тендеры у одного конкретного государственного заказчика до полного исполнения подписанного контракта. **Первый принцип называется: ОДИН ГОСЗАКАЗЧИК – ОДИН КОНТРАКТ!** Никто не запрещает участвовать в тендерах других государственных Заказчиков, но если впоследствии создать единый реестр государственных подрядчиков, то другой Заказчик сможет по нему отследить состояние дел по иным госконтрактам и принять соответствующие решения. Что дает такой принцип? Во-первых, дает возможность заходить на новые тендера все новым и новым компаниям. Во-вторых, интерес вернуться к своему заказчику заставит подрядчиков работать качественнее и, главное, быстрее. Это ведет и к снижению накладных расходов и к конкуренции за ресурсы. В-третьих, зная, что контракт может быть только один, сильные компании будут бороться за самые большие контракты по

объемам капвложений, оставляя мелкие контракты малому и среднему бизнесу. Это ли не государственная поддержка малого бизнеса? Именно этого и ждут строители от государства.

Другое правило, например, касается системы ценообразования. Сегодня много критики в адрес сметного ценообразования в России, хотя это только подтверждает суровую правду о дисквалификации наших управляющих кадров. Главное в ценообразовании – это отношение конечной стоимости контракта к стоимости услуг последнего исполнителя. Ведь сегодня разница между ценой генподрядчика и конечного исполнителя может отличаться в разы. А ведь они считаются по единым справочникам и правилам, потому логично спросить: если есть государственные нормы, зачем требовать от Подрядчика доказательств снижения цены? Весь секрет в последующем раздевании реальных исполнителей владельцами первого контракта. **Поэтому правило здесь звучит просто: СМЕТНАЯ СТОИМОСТЬ – ЭТО СТОИМОСТЬ РАБОТ ПОСЛЕДНЕГО ИСПОЛНИТЕЛЯ.** Что значит это правило? Это значит, что цена составляется только для той компании, которая непосредственно выполняет работы, с лопатами и техникой. Закон должен устанавливать, что этот последний исполнитель не должен получать меньше этой сметы, ни в оплате труда, ни в покрытии прочих затрат. Все остальные услуги, например, генподрядные, должны рассчитываться отдельным коэффициентом и, соответственно, оплачиваться. К чему это приведет? Прежде всего, это заставит генподрядные компании конкурировать по стоимости генподрядных услуг, а не строительных работ, определяемых сметой. Снижение стоимости этих услуг будет возможно, если только часть СМР такие компании будут выполнять собственными силами. Или будут снижать затраты на содержание аппарата управления. Ведь сегодня на лицо совершенный перекоп в ценообразовании низового субподряда. Генеральный подрядчик, чаще всего, аффилированное лицо Заказчику, отбирает себе максимальную долю доходной маржи, оставляя субподряд на голодном пайке. Отсюда низкое качество работ, непрофессиональный персонал и прочие проблемы. Если генподрядчик будет обязан отдавать вниз всю смету по закону, то в линейный подряд пойдут квалифицированные кадры, появится возможность для дальнейшего развития и конкуренции. Кроме того, само создание положение об оценке стоимости услуг генподрядчика, ЕРС или ЕРСМ-подрядчика позволит конкурировать именно за эти услуги, а не просто скопом за всё. И их прибыль должна закладываться в стоимость этих услуг, а не отбираться у последнего исполнителя. Что государство получит в итоге? Во-первых, существенно укрупнятся многие средние игроки, появятся действительно мощные генподрядные компании, которые много делают сами, исчезнут посредники, отжимающие коррупционную маржу, поскольку им не с чего будет брать 20-30% от стоимости контракта, уменьшится количество транзитеров-посредников при реализации проектов и ничего не делающие монстры строительного рынка вынуждены будут трансформироваться в нормальные и экономные генподрядные структуры. Во-вторых, с рынка уйдут многие мелкие компании, поскольку их работу будут выполнять средние генподрядчики, а это значит, что общее сокращение строительных компаний с нынешних ужасных более 100 тысяч до приемлемых 20-30 тысяч существенно скажется на профессиональном уровне бизнеса.

Как видно, в отличие от закупок товаров, в закупке строительных услуг цена не может быть главным определяющим фактором, а тем более составлять преобладающую долю в принятии решений. **Третье правило можно сформулировать просто: ЦЕНА КОНТРАКТА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ФАКТОРОМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЯ.** Для выбора победителя должны быть назначены вполне конкретные параметры или показатели, по совокупности которых победитель определяется автоматически, т.е. чуть ли не компьютером. Почему нельзя фокусироваться на цене? Потому что всегда найдутся компании, которые, в том числе целенаправленно, по сговору, в целях ликвидации конкурентов, будут заниматься демпингом. В некоторых контрактах демпинг достигает 50%. Это что за конкурсы? Сметчики и экономисты, выводящие стартовую цифру прекрасно понимают, что демпинг в 30-40% - это или результат их неквалифицированного расчета, или мошенничества участников торгов. Все же прекрасно понимают, что подрядчики не имеют широкого диапазона для снижения цен: они могут конкурировать или в объеме накладных, в цене некоторых материалов (например, если есть свой карьер), затрат на мобилизацию, демобилизацию, на объеме ВЗиСов или на логистике ресурсов. Основной бюджет строительных работ так сильно колебаться не может. Поэтому вывод напрашивается сам: разорвать связь аффилированных заказчиков и подрядчиков можно прекращением ценовой конкуренции. Прекращение ценовой конкуренции требует решения задачи по адекватному расчету стартовой конкурсной цены, но это вопрос как раз легко разрешаемый, ведь результат налицо – конкуренция за качество и сроки.

Разумеется, вы спросите – какие тогда показатели могли бы быть определяющими для выбора победителя? Могу сказать, что их может быть несколько, главное правильно расставить их в иерархии влияния на выбор, то есть какой первый, потом второй и третий, при прочих равных. В качестве примера таких показателей могу назвать следующие:

1. **Коэффициент залоговой защиты госконтракта** – отношение стоимости имущества компании (например, как Чистые Активы) Исполнителя к сумме контракта на момент подачи заявки. Наличие недвижимого имущества на балансе компании (финансовые вложения, офисы, промышленные базы, техника, временные здания и сооружения, земельные участки) – это все потенциальная возможность защиты интересов налогоплательщиков, а значит, предпочтение должно отдаваться тем, у кого он больше. Это требование заставит собственников компаний не выводить активы из строительных организаций, а наоборот – создавать и пополнять их, что, в свою очередь, гарантирует государству судебную перспективу по взысканию имущества в случае неисполнения контракта.
2. Вторым параметром для сравнения может быть **Коэффициент ликвидности госконтракта** – отношение собственных оборотных средств компании к общему портфелю заказов на момент подачи заявки. Предпочтение отдается тем, у кого он больше. Это требование заставит собственников компаний не выводить денежные средства из строительных организаций, а наоборот – пополнять их, что, в свою очередь, гарантирует государству судебную перспективу по взысканию авансов в случае неисполнения контракта. Ведь сегодня бизнес обескровливается собственниками в целях предупреждения рисков изъятия средств Заказчиками, по сути, большинство строительных компаний – полубанкроты.
3. **Коэффициент Эффективности портфеля** – отношение стоимости государственного контракта к общему портфелю проектов компании Исполнителя к сумме контракта на момент подачи заявки. Наличие портфеля проектов у других Заказчиков – это потенциальная гарантия защиты интересов налогоплательщиков, поскольку Компания не обанкротится, а может спокойно остановить государственный проект и потом вернуться к нему при возобновлении финансирования. Это требование заставит собственников компаний иметь диверсифицированные портфели, а соответственно, укрупнять свой строительный инжиниринговый бизнес, что в целом ведет к защите государственных интересов априори.

Можно привести ещё несколько вариантов показателей, но главная цель должна оставаться: победителями должны быть компании с гарантиями и собственным капиталом, тогда и уровень ответственности за результат работы у собственников вырастет в разы.

5. Контракт с государственным непрофессиональным Заказчиком.

Как уже было отмечено, все государственные муниципальные структуры по закон должны считаться непрофессиональными Заказчиками, а соответственно пользоваться услугами, как государственных, так и частных инжиниринговых компаний, на основе комплексных контрактов, типа ЕРС или ЕРСМ, или иными комбинациями в зависимости от условий проекта. При этом возникает множество вопросов не только с точки зрения организации конкурса вообще, но и точки зрения бюджетного планирования. Ведь формирование бюджета, в том числе его распределение по годам, начинается с понимания стоимости возводимого объекта недвижимости. Лучшим способом продемонстрировать механизм закупок строительных услуг в этом случае является условный кейс, который можно проанализировать с точки зрения учета отдельных аспектов в новом законе. В общем случае закупка осуществляется следующим образом:

1. Муниципальный орган власти, региональный или федеральный, используя механизмы обоснования инвестиций в объекты социальной инфраструктуры, в объекты коммунального и инфраструктурного развития, принимает решение о необходимости строительства того или иного объекта недвижимости. На основании этого решения производится выбор площадки и формируется пакет документации о состоянии пятна застройки, присущих ему особенностях, технических условиях на момент принятия решения. Работа только камеральная, никаких полевых работ не проводится, сам пакет выкладывается в общий доступ в составе конкурсной документации;
2. Орган власти проводит расчет потребности в производственной мощности объекта или его социальной нагрузке, например, детсад на количество детей, школа – на количество учащихся, спорткомплекс – на количество занимающихся и видов спорта. Это мероприятие нельзя называть подготовкой ТЗ, поскольку в данной ситуации Заказчик ограничивается только оценкой социальной

- потребности, предполагая, что любое ТЗ априори должно предполагать наилучшие строительные и проектные требования для будущего Исполнителя. Условно такую ситуацию и называют «**ПРЕЗУМПЦИЕЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ**» исполнителя, т.е. предполагается, что Исполнитель ОБЯЗАН знать все лучшие практики и материалы для реализации проекта.
3. Орган власти объявляет конкурс на строительство объекта социальной недвижимости, выкладывает потребность и имеющиеся камеральные наработки. Первый этап конкурса является архитектурным отбором, т.е. из всех предложений выбирается три наилучших архитектурных решения при гарантии исполнения прочих требований. Такой выбор объективно проводить через общение с местным населением и позволить ему участвовать в выборе архитектурного облика будущего объекта.
 4. Выбранные победители архитектурного конкурса получают право доступа к площадке и могут САМИ проводить полевые изыскания. Не исключается вариант, что все победители нанимают единого изыскателя и пользуются общими результатами для учета в своем проекте. Таким образом их затраты могут быть оптимизированы. На основании полученных изысканий победители представляют коммерческое предложение. Это один из тонких моментов, поскольку коммерческое предложение на комплексный контракт (ЕРС) включает и проектирование, и поставку оборудования и мебели, строительство и пуск в эксплуатацию. Стоимость также учитывает процент по кредиту согласованного государственного банка (процент, относимый на ССР). Тариф на компенсацию процентов утверждается государством, а соответственно подрядчик может уменьшить свою стоимость проекта если использует собственные оборотные средства, даже частично.
 5. Отбор победителя проводит специальная комиссия, включающая органы финансового управления, налоговые органы и местные власти с привлечением общественности. Конкурс является открытым и публичным, а соответственно, Исполнитель несет полную ответственность за результаты своего труда. Договор с победителем заключается по цене, не превышающей государственный тариф предельных инвестиций на 1 человека в тот или иной объект государственной недвижимости. Такие тарифы должны утверждаться как на федеральном, так и на региональном уровне, например, стоимость строительства (CAPEX) детского сада в Москве не должна превышать 1 млн рублей на 1 ребенка при эксплуатации объекта в течение 20 лет без капитального ремонта. Разумеется, это только пример.
 6. На основании подписанного контракта Исполнитель получает право взять кредит в государственном банке (скорее всего там будет специальный казначейский счет контракта) или за свои средства и начать проектирование объекта в соответствии с требованиями России. Разумеется, срок самого проекта и проектирования в отдельности уже есть в контракте, а значит по сроку представляется проект в органы государственной экспертизы. Органы государственной экспертизы проверяют проектное решение на соответствие лучшим мировым стандартам и требованиям России, соответствие архитектурному облику и стоимость объекта в целом. В этом ситуации может быть два исхода:
 - a. Стоимость проекта ниже объявленной при подведении конкурса. В этом случае Победитель получает право на мотивацию в виде 50% от экономии проекта.
 - b. Стоимость проекта выше объявленной при подведении итогов. В этом случае исполнитель вправе отказаться от проекта или построить объект ЗА СВОЙ СЧЕТ. В случае отказа от проекта, стоимость сверяется со стоимостью ВТОРОГО победителя, и если он согласен (а оферта подписывается в итоговом протоколе конкурса), он строит объект по проекту первого участника, **НО ПО СВОЕЙ ЦЕНЕ!**
 - c. Стоимость отличается в пределах 5%, контракт остается в силе при согласованной изначально стоимости и Исполнитель вправе приступить к работам!
 7. Чем важен предыдущий этап? Он важен тем, что после прохождения ГЭ и согласования ССР, государственный или муниципальный орган **ВПРАВЕ ВНЕСТИ ЗАТРАТЫ НА ПРОЕКТ В БЮДЖЕТ!** Причем этом должен быть бюджет того года, когда проект заканчивается и будет предъявлен к оплате. Почему возникает такая возможность? Потому что комплексные **контракты сразу идут при условии «ПОД КЛЮЧ», что обозначает, что объект строится за средства исполнителя**, даже если эти средства предоставил государственный банк! Это позволяет не только застраховать Заказчика от необходимости изыскивать варианты, но и от коррупции, ведь никто не может повлиять на выплату средств, кроме банка, который обязан осуществлять платежи по утвержденному графику проекта.
 8. После завершения работ. Исполнитель обязан созвать комиссию, в которую входят не только представители непрофессионального Заказчика, но и органы Ростехнадзора, Счетной палаты,

строительного контроля, но и местные общественные организации или их представители. Если объект принимается, то Исполнитель получает сертификат на оплату проекта, на основании которого Заказчик, в лице бюджета какого-то уровня выплачивает через уполномоченный банк стоимость проекта с прибылью, вполне вероятно, с зачетом кредита государственного банка. Таким образом, Исполнитель гарантированно несет ответственность за проект до самого завершения работ и никак не заинтересован бросить его незавершенным.

9. И последний важный аспект, стоимость построенного объекта вносится в общий реестр имущества, на основании которого формируется ежегодный тариф приведенной единицы CAPEX для будущих аналогичных проектов. В противном случае мы опять вернемся к индексации базовых расценок и вытекающей отсюда коррупции.

Безусловно, описанные выше проблемы и варианты их решения не могут охватить весь объем задач, которые необходимо решать при подготовке отдельного закона о закупках в строительстве. Я сделал попытку обосновать актуальность этой работы и её обоснованность с точки зрения профессионального сообщества. Любые позитивные сдвиги в этом направлении – это путь к повышению эффективности отрасли, а значит и улучшению экономики России в целом.

МАЛАХОВ Владимир Иванович



Должность:

Вице-президент **НПИ** – Национальной Палаты Инженеров России
Президент **БИСКИД** – Бизнес-школы
Инвестиционно-Строительного Консалтинга, Инжиниринга и Девелопмента»

Квалификация:

Кандидат экономических наук
Диссертация на тему - "Стратегия реструктуризации промышленно-строительного холдинга"
по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности), Д.212.198.01, Москва, 2005 год
Доктор делового администрирования (Doctor of Business Administration, DBA)
Программа DBA - Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС при Президенте РФ, 2012 год

Специализация:

Управление инвестиционно-строительными проектами,
Проектное управление в инвестиционно-строительном бизнесе,
Стоимостное моделирование и инвестиционно-строительный инжиниринг.

Опыт работы:

Более 20 лет в строительстве, в том числе:

- Финансовый директор ОАО «Уренгоймонтажпромстрой»;
- Генеральный и исполнительный директор ООО «Стройтрансгаз-М» ГК «Стройтрансгаз»;
- Исполнительный директор ООО «Стройгазмонтаж»;
- Генеральный директор ООО «РусГазМенеджмент» ГК «Роза мира»;
- Директор по развитию НОУ «Московская Высшая Школа Инжиниринга»;
- Директор по инжинирингу ЧУ ГК «Росатом» Отраслевой Центр Капитального Строительства – **ОЦКС**.

Проекты (выборочно):

- ОАО «Газпром»: Новоуренгойский газо-химический комплекс, г. Новый Уренгой.
- ООО «Стройтрансгаз-М»: Хакасский алюминиевый завод, г. Саяногорск,
 - Комплекс по уничтожению химического оружия, Курганская область,
 - Юго-Западная ТЭЦ г. Санкт-Петербург и многие другие.
- ООО «Стройгазмонтаж»: Морской газопровод Джубга-Лазаревское-Сочи.
- ООО «Русгазменеджмент»: Заводы по переработке ПНГ в ХМАО.

