

СТРАСТИ ПО ИНЖИНИРИНГУ-3.

КАКАЯ ТЫ, ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ?

Совершенно логичным и ожидаемым следствием усиления дискуссии об ИНЖИНИРИНГЕ, стало и возникновение активного диалога о роли и месте инжиниринговых компаний в экономике страны. Обсуждение вопросов инжиниринга, инициированное поручением Правительством Д.А. Медведева от 23 мая 2013 года о создании «Дорожной карты» (Плана мероприятий) в области инжиниринга и промышленного дизайна, вышло на новый виток именно после того, как появился целый ряд программ и отдельных мероприятий по поддержке инжиниринговых компаний малого и среднего бизнеса. Более того, появились постановления о создании региональных инжиниринговых центров и центров инжиниринговых компетенций, которые, по идее их инициаторов, так или иначе, должны стать центрами концентрации новой структуры развития национального инжиниринга. Реально ли это вообще или нет, вопрос, на который ответит время, но предварительный ответ на этот вопрос, в свое время, дал один из руководителей Ульяновской области: Зачем нам еще нужны дополнительные чиновничьи структуры в области инжиниринга и поддержки МСБ, когда уже существует целый комплекс аналогичных или сходных по своему функционалу программ, институтов и подразделений, начиная от центров кластерного и промышленного развития регионов и заканчивая всевозможными структурами поддержки местных производителей и предприятий МСБ? Нет смысла в создании еще одного денежного ручейка из федерального бюджета, который не гарантирует очевидный системный результат. И тут с ним трудно не согласится, поскольку отношение, а соответственно, и требования к т.н. ИНЖИНИРИНГОВЫМ компаниям невозможно сформулировать без четкого осознания, а что это такое?

Для того чтобы только попытаться сделать определенные выводы о СТАТУСЕ ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ, мы, по аналогии с инжинирингом, решили сначала рассмотреть некоторые дискуссионные зоны этого понятия. Вот только самые спорные из них:

1. Сопоставление инжиниринговых компаний с точки зрения классификации инжиниринга. Среди прочих классификационных базисов, пожалуй, одним из самых чувствительных оснований является разделение по физическому объекту инжиниринга (Инжиниринг как создание полезной, пригодной для коммерческого использования информации об архитектуре физического объекта или природе физического процесса). По большому счету здесь есть только две ключевых разновидности именно физических объектов: движимые объекты или объекты недвижимости. Уже это простое разделение говорит о том, что надо предполагать СОВЕРШЕННО различные ИНЖИНИРИНГОВЫЕ КОМПАНИИ. Если компании, призванные создавать новые товары народного потребления, машины и механизмы, станки и транспортные средства, инструменты и приспособления или иные средства труда, скорее принято не называть инжиниринговыми, а инженерно-конструкторскими, дизайнерскими, архитектурными или даже научно-инновационными. Когда речь идет об инжиниринговой компании, критическая масса представителей бизнеса подразумевает именно компанию по созданию объектов недвижимости. И в этом тоже состоит проблема соотношения представлений делового оборота и закрепления законодательной терминологии. В этом аспекте, когда идет речь о поддержке инжиниринговых компаний, тем более, малого и среднего бизнеса, то, скорее всего, речь идет о компаниях, генерирующих новые средства труда, технологии и товары, а не объекты недвижимости в комплексе. Именно поэтому надо законодательно отделить производственные инжиниринговые компании от компаний, занимающихся инвестиционно-строительным инжинирингом.
2. Сравнение инжиниринговых и инженерных компаний. Другое ключевое противоречие в понимании инжиниринговых компаний кроется в её ментальной привязке к инженерному делу и инженерии в целом. Усугубляет этот конфликт разночтения в переводе с иностранных первоисточников, когда под инжинирингом понимается и инженерное дело (инженерия), и проектирование, и набор специализированных услуг по сопровождению инвестиционно-строительных проектов. Многочисленные эксперты, чаще всего совершенно справедливо, привязывают понятие инжиниринга как вида деятельности в сфере услуг, в основе которых лежит понятие «инженер» или «инженерное дело». Но именно этот нюанс, а в мелочах, как известно, и кроется черт, не позволяет делать Инжиниринговые компании и инженерный бизнес синонимами. Прежде всего, с точки зрения понятийного поля и классификации инжиниринга и инженерного дела. Однозначно,

инжиниринг включает в себя существенную долю НЕТЕХНИЧЕСКОГО ИНЖИНИРИНГА, т.е. услуг по трансформации, не только естественных, но и прочих наук в коммерчески полезную информацию о целесообразности создания физических объектов и использовании физических процессов, или, другими словами, содержит значительную долю организационно-управленческого и финансово-стоимостного инжиниринга. В то же время, ИНЖЕНЕРНОЕ ДЕЛО ограничивается естественнонаучным базисом, и не ставит перед собой задач создания коммерчески выгодных результатов. Кроме того, инженерное дело выходит далеко за рамки т.н. ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ИНЖИНИРИНГА, поскольку присутствует и в научно-исследовательских работах (НИР), и опытно-конструкторских разработках (ОКР), и в экспериментальном производстве и моделировании процессов (в общем случае R&D – Research&Development), которое может и не закончиться выходом на инжиниринговый этап своего жизненного цикла. Таким образом, надо заранее констатировать, что к инжиниринговым компаниям можно относить только те предпринимательские структуры, которые заняты обоснованной трансформацией результатов научного поиска и исследований в востребованные рынком товары с добавленной потребительской ценностью.

3. И наконец, третий аспект дискуссионного поля – это роль и место инжиниринговых компаний инвестиционно-строительной сферы в России и мире. Российские инжиниринговые компании, занятые в инвестиционно-строительной деятельности, давно стали «притчей во языцех» у большинства Заказчиков крупных инвестиционно-строительных проектов. Основная их претензия сводится именно к тому, что многие компании, называющие себя инжиниринговыми, или даже имеющие такое слово в своем названии, по факту таковыми не являются, просто потому, что не отвечают требованиям Заказчиков при предоставлении услуг инжиниринга! По данным ОАО «Группа Е4» в России порядка 7000 компаний номинируют себя инжиниринговыми в инвестиционно-строительной сфере, из которых реально имеют право считать себя таковыми не более 200-500 компаний. А если учесть мировые тенденции, то наличие в национальной экономике той или иной страны хотя бы одной крупной инжиниринговой компании уже считается успехом. Кроме того, если взглянуть на сотню лучших инжиниринговых компаний мира вы, однозначно, не обнаружите тем российских компаний вообще. Периодически во второй сотне появляется российский Стройтрансгаз, но скорее это ретроспективные последствия его прошлой зарубежной деятельности, чем объективная оценка текущего уровня инжиниринга. Основная масса крупнейших инжиниринговых компаний мира имеет годовую выручку не менее 10 млрд. долларов США, а потому нам надо искать понятные и действующие механизмы по созданию национальных инжиниринговых монстров.

Именно поэтому желание всех экспертов «привести к единому знаменателю» понятие «инжиниринговой компании», пусть даже это понятие ограничивается исключительно инвестиционно-строительной сферой, стало не просто отражением профессиональной заинтересованности в упорядочивании такой деятельности, но и объективной экономической задачей федерального уровня, поскольку создание условий для появления, взращивания и сохранения собственных инжиниринговых китов, невозможно без государственной поддержки априори. По крайней мере, ни одна страна не может себе позволить бросить редкий, но инжиниринговый бизнес на произвол судьбы. Во многих национальных экономиках валовый доход от инжиниринговой деятельности приносит до 20%, а значит, здесь есть существенный национальный интерес и у России, и есть такой же потенциал для его достижения. Складывается впечатление, что официально декларируя горячую готовность создавать и поддерживать инжиниринговые компании инвестиционно-строительного сектора экономики, по факту идет обсуждение чисто инженерных вопросов, начиная от уточнения сертификационных требований к профессиональным инженерам-консультантам и заканчивая подведением инжиниринговой деятельности под существующие статьи ОКВЭД в области проектирования, изысканий, сбора исходно-разрешительной документации и земельно-устроительных работ. Безусловно, есть ряд и другой видов активности, требующих особого внимания в безопасности работ и жизнедеятельности участников процесса, но они так или иначе не дают оснований для выведения инжиниринговой деятельности в отдельную статью ОКВЭД.

Давайте рассмотрим основные направления работы по формированию пула инжиниринговых компаний инвестиционно-строительной сферы в России в зависимости от поставленных выше проблемных источников:

1. Инженер-консультант, инженерная компания и инжиниринговая компания.

Ситуация с созданием в России института инженеров-консультантов, по аналогии с западными ассоциациями, практически требует только правильного оформления. По нашему Градостроительному Кодексу функции Технического заказчика вполне может выполнять и физическое лицо. Вопрос только в том наборе лицензий, которыми он должен владеть для выполнения своих обязательств. Гораздо более сложный вопрос о различиях ИНЖЕНЕРНЫХ и ИНЖИНИРИНГОВЫХ компаний в инвестиционно-строительной сфере. Как уже было отмечено, многие эксперты рассматривают их синонимично, но результат налицо – несколько тысяч инженерных или инжиниринговых компаний, которые сами себя номинируют таковыми в зависимости от их рыночных умонастроений. Я ни в коей мере не выступаем сторонником синонимичности этих понятий, а скорее наоборот – четкого разделения функционала и полномочий, подтвержденных соответствующими документами.

Выше было сказано о принципиальном разделении понятийного поля инженерного дела и инжиниринга. Отличие инжиниринговых компаний от инженерных должно проходить по аналогичным рассуждениям. Например, все прекрасно понимают, что такое адвокатское бюро, поликлиника или торговый центр в виде аренды площадей для бутиков. По сути – это некая сумма лицензий, позволяющая каждому их персональному владельцу осуществлять личную профессиональную деятельность без ограничений. Доходы от личной деятельности и являются ключевыми, а доходы от временного объединения лицензий для создания интегральных услуг – периодическими и необязательными. Так должна работать и инженерная компания, которая представляет собой алгебраическую совокупность лицензий инженеров-консультантов, которые могут временно объединиться для реализации общего проекта и получить для этого необходимые корпоративные свидетельства, но это объединение не несет ответственности после его распада, каждый остается ответственным в пределах личной лицензии.

Инжиниринговая компания не только дает интегральные продукты, но и несет ответственность за продукт очень долго после его ввода в эксплуатацию. Она отвечает за корпоративные решения всем своим имуществом, а иногда и имуществом учредителей. Она дает гарантии независимо от того, где и сколько у неё специалистов с лицензиями, так как она должна иметь особый документ инжиниринговой компании, например, СЕРТИФИЦИРОВАННУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ, а также, не исключено, СЕРТИФИКАТ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ, позволяющий требовать специальной компенсации инжиниринговых услуг. Кроме того, вполне вероятно, что такая компания должна иметь собственный фонд нематериальных активов, в виде оформленных прав собственности на корпоративные интеллектуальные продукты. И право на компенсацию инжиниринговых услуг является ключевой прерогативой такой компании. Именно в таких условиях сформируется тот небольшой круг крупных инжиниринговых компаний и широкий круг инженерных консультационных бизнесов, а также значительное число самостоятельных инженеров-консультантов. Условно эту иерархию можно выстроить так:

- Инженеры-консультанты – сертифицируются соответствующими профессиональными ассоциациями на основании утвержденных регламентов и требований. Это должны быть именно ассоциации физических лиц, наподобие адвокатских палат, палат оценщиков или соответствующих ремесленных сообществ. Ответственность такого инженера-консультанта ограничивается его тарифами и доходами, а также страховым участием в соответствующей профессиональной ассоциации. Соответственно, такие инженеры могут сопровождать или весьма недорогие проекты, или входить в состав проектных команд для крупных проектов.

- Инженерные компании – совокупность инженеров-консультантов, работающих как в общих проектах компании, так и самостоятельно в случае перерыва в проектной корпоративной работе. Инженерные компании входят в ассоциации отраслевых компаний, где также получают соответствующие разрешение на предоставление комплексных проектных услуг, но оценка их деятельности происходит исключительно в пределах тарифов на такие услуги. Это могут быть и проектные организации, и компании по техническому и строительному надзору, компании по предоставлению услуг календарного планирования, сметной оценки стоимости и сопровождения проекта. Ответственность ограничивается доходами компании, каждого инженера-консультанта и страховыми выплатами в соответствующих ассоциациях. Ясно, что такие компании могут вести периодические мелкие и средние проекты, а также выполнять частично функции технического заказчика в различно объеме функционала.

- И, наконец, инжиниринговые компании. Это компании, которые имеют не только минимальный объем резервных специалистов в области управления проектами, в том числе квалифицированных инженеров-консультантов, но и сертифицированную систему управления знаниями, систему управления проектами, а также необходимый состав квалифицированных управляющих проектами. Именно такая компания должна иметь право на компенсацию инжиниринговых услуг от Заказчика вне инженерных тарифов, в том числе и на конкурсной основе. Главное отличие таких компаний от инженерных – это способность гарантировать качество своей работы в полном объеме, привлекать капитал для реализации проектов «под ключ», формировать пул соисполнителей по всем направлениям в зависимости от пожеланий заказчика и его собственных компетенций.

2. Три кита инжиниринговой компании.

И так, если мы оттолкнемся от описанной выше специфики инжиниринговой компании, то можно практически сразу сделать вывод, что при таких объемах ответственности, реально мощных и устойчивых инжиниринговых компаний будет весьма немного. Такую компанию можно коротко охарактеризовать так: **ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ – это уникальная организационно-правовая формализация деятельности по предоставлению комплексных инжиниринговых и консультационных услуг по реализации инвестиционно-строительных проектов в т.ч. проектов редевелопмента недвижимости.** Но даже это определение не позволяет буквально каждому специалисту инвестиционно-строительной сферы быть уверенным, что он работает именно в инжиниринговой компании. Большинство экспертов склоняются к следующему набору свойственных именно институциональной инжиниринговой компании инвестиционно-строительного сектора обязательных атрибутов:

- Численность и структура персонала – не менее 1000 человек и способность начать работу по любому крупному проекту со стартовой рабочей команды численностью не менее 15-30 человек, а по сверхсложным проектам – с 45-50 человек. Резервные источники формирования персонала на новые проекты и наличие унифицированной системы подготовки нового персонала для работы в проектах, гарантированная скорость мобилизации проектного персонала до 100 человек через 1 месяц, до 500 человек через 3 месяца;

- Наличие собственных профессиональных компетенций, выраженных в формализованных инженерных школах по направлениям инжиниринга и банка патентов по этому направлению, обеспечивающему конкурентные преимущества в отрасли, регионе или в комплексе;

- Наличие методологического центра управления инвестиционно-строительными проектами и системы постоянного мониторинга эффективности её работы. Наличие четко сформулированного понятийного аппарата управления проектами, от физического (не виртуального) проектного офиса, как функционального контрольно-методологического органа, до офиса управления проектами и системы трансформации новых проектов в комплексные проектные направления;

- Наличие централизованного органа информационной поддержки управления проектами, проектирования и документооборота, обеспечивающий возможность работы проектных команд в любой географической точке и вне зависимости от сложности проекта. Наличие системы резервирования электронных данных, их архивирования, воспроизводства и актуализации с применением гибких технологий обновления и обучения персонала. А также – применение технологий, позволяющих внедрять инструменты самообучения персонала без ущерба для функционирующих продуктов и результатов труда.

Кроме этих названных особенностей инжиниринговых компаний, эксперты приводят ещё до 30 различных факторов, позволяющих говорить, что вы работаете именно в инжиниринговой компании. Это и доступ к финансовому рынку, это и наличие системы самодостаточного финансирования гарантированный период жизненного цикла уже законтрактованных проектов и других. Как говорится, на вкус и цвет нет товарищей. А потому, было бы разумно остановиться на ключевых факторах, которые реально можно не только стандартизировать и описать с точки зрения технического регулирования, но и настроить систему сертификации и периодического аудита. Я обычно предлагаю три основных критерия инжиниринговой компании:

2.1 Сертифицированная система менеджмента знаний. Если инжиниринг – это деятельность по предоставлению услуг трансформации научных знаний и достижений в интеллектуальные продукты, то инжиниринговой будет та компания, которая обладает набором исходных научных знаний.

Прежде всего, для того, чтобы какие-то научные знания и достижения могли быть **ВООБЩЕ** преобразованы в полезный интеллектуальный товар, такая компания должна иметь не только набор или совокупность знаний, а также подтвержденные права на них, если они не являются её собственностью. Если говорить более понятным языком, главным признаком инжиниринговой компании является наличие **БАЗЫ ЗНАНИЙ**, а также привязанной к ней **СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ**, или системы менеджмента знаний (СМЗ). **Система менеджмента знаний (СМЗ) — совокупность взаимодействующих и взаимозависимых элементов, относящихся к управлению знаниями (процессов, баз данных, программного обеспечения, организационных структур и другое), обеспечивающая достижение поставленных целей.** Управление знаниями — это комбинация отдельных аспектов управления персоналом, инновационного и коммуникационного менеджмента, а также использования новых информационных технологий в управлении организациями, а потому, управление знаниями — это всегда сплав различных дисциплин, разнообразных подходов и концепций.

2.2 Сертифицированная система управления ИМЕННО инвестиционно-строительными проектами.

Почему здесь идет акцент на инвестиционно-строительные проекты. Бездумное применение любых стандартов управления проектами вообще или существенно усложняет процедуры управления проектами создания объектов недвижимости, или чрезмерно удлиняет подготовительную работу настолько, что теряется смысл многих типовых процедур управления проектами. Поэтому, безусловно, универсальные принципы управления проектами должны быть конкретизированы компаниями до специфики именно их инвестиционно-строительных проектов и не требовать сверхкомпетентных решений там, где этого не требует здравый смысл.

2.3 И, наконец, персональный корпоративный банк интеллектуальных продуктов.

От программного обеспечения и баз к ним, до расценок, систем подготовки персонала и управления проектами в целом. При этом, эти нематериальные активы должны быть соответствующим образом запатентованы, зарегистрированы и их принадлежность не должна вызывать сомнений у конкурентов.

Эти своеобразные «три кита» инжиниринговой компании позволят отделить их от просто инженерно-консультационных фирм, даже если ведут весьма значительные по объёму капитальных вложений проекты. Главное — это постпроектная ответственность, которая сохраняется у инжиниринговой компании не независимо от сегодняшнего топ-менеджера, собственника и его взглядов на будущее этой компании.

3. Оценка стоимости услуг инжиниринговой компании.

Почему так необходимо отделить инжиниринговую компанию от инженерной? В первую очередь это касается ответственности за результат таких услуг. Если в инженерной компании можно смело говорить об ответственности каждого владельца лицензии, а также о солидарной ответственности группы инженеров-консультантов в пределах их компенсационного фонда, то инжиниринговая компания направлена на предоставление услуг непрофессиональному потребителю. А значит, она обязана нести ответственность за результат в целом. Она отвечает не только за качество проектных решений, но и за их актуальность, экономичность, за соответствие лучшим на момент составления технического задания практикам строительства и требованиям безопасности. А потому такая ответственность сравни пожизненной. Конечно же, покрыть такую ответственность не способны на 100% никакие компании, но для этого создаются страховые инструменты именно крупного инжиниринга. А сами инжиниринговые компании могут быть таковыми, только если они фондоемкие, ресурсообеспеченные и финансово-ликвидные. Именно поэтому их и не будет много.

Большинство услуг по лицензиям инженеров сегодня уже имеют сметные расценки, как укрупненные, так и детализированные. А значит. Стоимость услуг инженерной компании может быть только суммой тарифов и утвержденных сметных расценок. Разумеется, инженерная компания тоже может взять на себя услуги генподрядчика, идущего «под риск», то есть отвечать всем своим капиталом за результат работы и нанимать исполнителей нижнего уровня. Но в этой ситуации такая компания не вправе претендовать на любые компенсации, не отраженные в сметных расценках. Другими словами, такой компании, чтобы заработать больше, придется часть работ выполнять собственными силами, а соответственно, они никогда не смогут стать сверхкрупными, ведь собственные силы — это существенная амортизационная нагрузка. Стоимость услуг инжиниринговой компании должна строиться на разнице между её будущими затратами и некоей фиксированной ценой, независимо от сметных расценок. Она

может значительно превышать стандартные нормы сметной доходности, но это оправдано стоимостью бренда и уровнем ответственности инжиниринговой компании. При условии, что законодательно может быть закреплено обязательство инженерных и инжиниринговых компаний платить соисполнителям нижнего уровня установленных фиксированные тарифы за выполненные работы, конкурсы между инжиниринговыми компаниями могут проводиться именно на стоимость инжиниринговой МАРЖИ или НАЦЕНКИ к фиксированной стоимости услуг нижнего субподряда.

С другой стороны, имеющаяся в сметах статья о затратах заказчика-застройщика может стать вообще необязательной, так как затраты инвестора и застройщика на собственное управление проектом могут решаться им самим. Но в случае, если это проект бюджетный, то такие затраты однозначно входят в сумму инжиниринговой маржи и не выделяются отдельной строкой.

4. Система сертификации управляющих директор проектов.

Обязательно стоит отметить, что эффективность функционирования инжиниринговой компании инвестиционно-строительной сферы обеспечивается не только «тремя вышеназванными китами», но и наличием квалифицированных директоров проектов. На сегодняшний день, можно по пальцам пересчитать проекты, которые начинал один руководитель и он же их и заканчивал. А такие специалисты в каждой стране должны быть учтены как самые ценные кадры. Именно потому, должны быть созданы условия, которые позволяют инжиниринговым компаниям однозначно считать себя таковыми благодаря наличию в штате нескольких сертифицированных директоров проектов. Более того, такая компания вправе увеличивать стоимость своих услуг, если заказчик требует. Чтобы проектом руководил сертифицированный специалист. Разумеется, правом на сертификацию должны обладать специалисты, которые или участвовали в каком-то проекте от начала до конца, или руководили проектом без сертификации, на страх и риск работодателя, но успешно завершили и сдали проект в эксплуатацию. Система грейдов в этом случае должна мотивировать директоров проектов на доведение проекта до конца, то есть чем больше он завершил проектов, тем дороже он стоит для инжиниринговой компании и Заказчика соответственно. Всё это позволит создать прослойку директоров проектов – асов, которые будут отвечать за результаты своего труда и своим именем. А значит и эффективность реализации инвестиционно-строительных проектов возрастет в разы.

5. Рекомендации по обеспечению возможности создания пула инжиниринговых компаний в России:

1. Предусмотреть в готовящемся проекте «Закона об инжиниринговой деятельности» ключевую классификацию инжиниринга, подразделяющую все услуги инжиниринга на услуги в ОТНОШЕНИИ объектов НЕДВИЖИМОСТИ, и на услуги в ОТНОШЕНИИ ПРОДУКТОВ потребления, как B2B, так и B2C. Причиной такого кардинального отличия является не только разница в структуре жизненного цикла продуктов и объектов недвижимости, но и финансово-организационная специфика реализации таких услуг. Если в первом случае речь идет о сравнительно небольших капиталовложениях, то в случае инжиниринга недвижимости (или, если быть точнее, инвестиционно-строительного инжиниринга), речь идет о весьма значительных бюджетных и капитальных вливаниях, ответственность за результат которых граничит с государственной важностью. Это касается и таких объектов недвижимости, как суда и космические спутники, аналогии здесь совершенно адекватные.
2. Убрать из Градостроительного Кодекса России понятие и словосочетание «Технический Заказчик», заменить его однозначным термином «Инженер-Консультант», который может быть и физическим, и юридическим лицом, которое предоставляет услуги управления инвестиционно-строительными проектами.
3. Закрепить законодательно правовое отличие услуг инженеров-консультантов по объему риска инвестиционно-строительного проекта. Если инженер-консультант берет на себя риск проекта «под ключ» он должен иметь все гарантии на объект целиком, а значит отвечать требованиям инжиниринговой компании. Такой контракт автоматически считается ГЕНПОДРЯДНЫМ ЕПСМ-контрактом. Аудитором качества услуг таких исполнителей может выступать только или государственный орган технического надзора, или уполномоченный им специализированный супервайзер по видам работ, по аналогии с государственной экспертизой. Эти же органы обязаны вести и текущий контроль проектов непрофессиональных инвесторов-заказчиков. Если инженер-консультант не берет на себя риск реализации проекта, то такой договор является договором на услуги консалтинга и оплачивается по утвержденным расценкам. Это и есть рынок инженерных

- компаний. Кроме того, инженером-консультантом может быть физическое лицо с лицензией Минстроя, который в одиночку оказывает услуги на розничном рынке непрофессиональных клиентов. Кроме того, он может работать с инжиниринговыми компаниями на основе договоров подряда.
4. Внести существенные изменения в законодательство о государственных закупках, требующее обязательное привлечение ЕРС или ЕРСМ-подрядчиков на проекты непрофессиональных Инвесторов-Застройщиков. Разработать и внедрить двухстадийную систему оценки стоимости проектов для непрофессиональных Заказчиков, в т.ч. для государственных структур, предполагающую конкурс стоимостных оферт с учетом ИНЖИНИРИНГОВОЙ МАРЖИ на этапе выбора ЕРС/ЕРСМ-подрядчика, и утверждение окончательной стоимости после экспертизы проекта. В случае, если после экспертизы проекта стоимость с учетом маржи выросла, то цена контракта остается на уровне первоначальной оферты. В случае, если стоимость снизилась, то сохраняется процент инжиниринговой маржи по отношению к итоговому ССР, утвержденному экспертизой.
 5. Создать такую систему ответственности Инвесторов, Заказчиков или застройщиков за результат своего управления проектом, которая бы мотивировала основных держателей служб капитального строительства у крупных промышленных предприятий, в инвестиционных компаниях и финансово-промышленных группах, на привлечение именно ЕРС или ЕРСМ-подрядчиков, как более дешевой альтернативы. Тогда наш рынок инжиниринга возродится и станет сильным игроком международного уровня.

Это и другие усилия позволят не только возродиться кластеру российских инжиниринговых компаний, но и занять им достойное место на рынке международного инжиниринга.

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.

