

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКИХ ЕРС/ЕРСМ-КОНТРАКТАХ

Сегодня очень часто произносят сакраментальную фразу о недоразвитости рынка строительного инжиниринга¹ в России, о том, что он только начинает формироваться и еще необходимо пройти большой путь для того, чтобы наши инжиниринговые компании смогли составить реальную конкуренцию коллегам мирового уровня. Можно найти много причин такого положения дел, в том числе и долгий период инвестиционного спада во многих отраслях строительства, потерю кадрового потенциала проектировщиков, конструкторов и строителей, устаревание и отставание промышленно-технологической базы строительных материалов. Но главной причиной большинство менеджеров и экспертов называют существующую в РФ систему ценообразования, которая не отвечает требованиям развития полноценного инжиниринга и управления проектами. Данная система ценообразования настолько понравилась Заказчикам, что они вполне готовы погрузиться в создаваемую ей иллюзию, что затраты на инжиниринг вроде и не существуют в природе, а значит, им гарантирована существенная экономия инвестиций. В лучшем случае рассматривают затраты на инжиниринг в пределах неких минимальных цифр — на содержание служб заказчика и генподрядчика, выведенных некогда еще советским Госстроем.

Между тем, при серьезном подходе к делу сегодня уже никому не надо доказывать, что рынок строительных услуг будет и дальше профессионально диверсифицироваться, а его основные участники будут постепенно договариваться о формировании стоимости своих услуг в соответствие с уровнем риска и ответственности за построенный объект. Можно однозначно выделить следующие типы компаний строительной отрасли, которые постепенно войдут в пирамиду рынка строительных услуг и начнут конкурировать в рамках узкой специализированной профессиональной ниши, и лучшие из них впоследствии будут делать погоду на рынке строительных услуг:

1. Девелоперы всех видов.
2. Инжиниринговые компании (проектирование, управление проектированием, авторский и технадзор, пуско-наладка, сопровождение строительства и т.п. услуги).
3. ЕРС/М-подрядчики.
4. Специализированные линейные строительные компании.
5. Строительная розница.

В этом списке нет чистого строительного генерального подрядчика, поскольку его функции будут гармонично входить в круг интересов ЕРС/М-подрядчиков и станут составной частью общего перечня их компетенций. Существующая система ценообразования, по большому счету, подходит разве для двух-трех последних уровней, и то с большой натяжкой. Формирование цены при заключении сделок с глобальными строительными подрядчиками происходит чаще всего методом тендера, в котором приводится некоторое обоснование фиксированной цены на весьма виртуальной основе. Вопросы ценообразования для всех вариантов строительных контрактов высшего уровня в инвестиционно-строительном процессе (девелоперских, ЕРС/М-подрядков и генподрядных строительных договоров) и являются главной темой настоящей статьи.

Чтобы плавно перейти к обсуждению основной проблемы, попытаемся зафиксировать используемую терминологию. В контексте данной статьи под инвестиционно-строительным

¹ Здесь и далее под **Инжинирингом** понимается профессиональная деятельность по предоставлению комплексных инженерно-технических услуг, основанных на передовых научных достижениях и включающих проектирование технологических процессов, установок и сооружений, подготовку, обеспечение и научно-техническое сопровождение производственного процесса, надзор за возведением, монтажом, пуско-наладкой и эксплуатацией производственных объектов и иных инженерных сооружений.

процессом понимается определенная последовательная совокупность этапов достижения целей инвестирования путем реализации инвестиционных проектов в области создания и/или изменения объектов недвижимости. Инвестиционно-строительный процесс, как и любой процесс вообще, представляет собой последовательную смену состояния объекта во времени, поэтому наличие в строительном контракте оплаты услуг за компетенции, обеспечивающие сопровождение каждого этапа, является важной ценовой доминантой. В общем случае, инвестиционно-строительный процесс представляет собой логическую последовательность этапов реализации инвестиционного проекта, которую можно сузить до девяти основных позиций (см. рис. 1). Под инвестиционно-строительным проектом здесь и далее понимается любое ограниченное временными рамками инвестиционное предприятие, направленное на создание нового уникального объекта недвижимости, наличие и использование которого необходимо для достижения целей инвестирования.

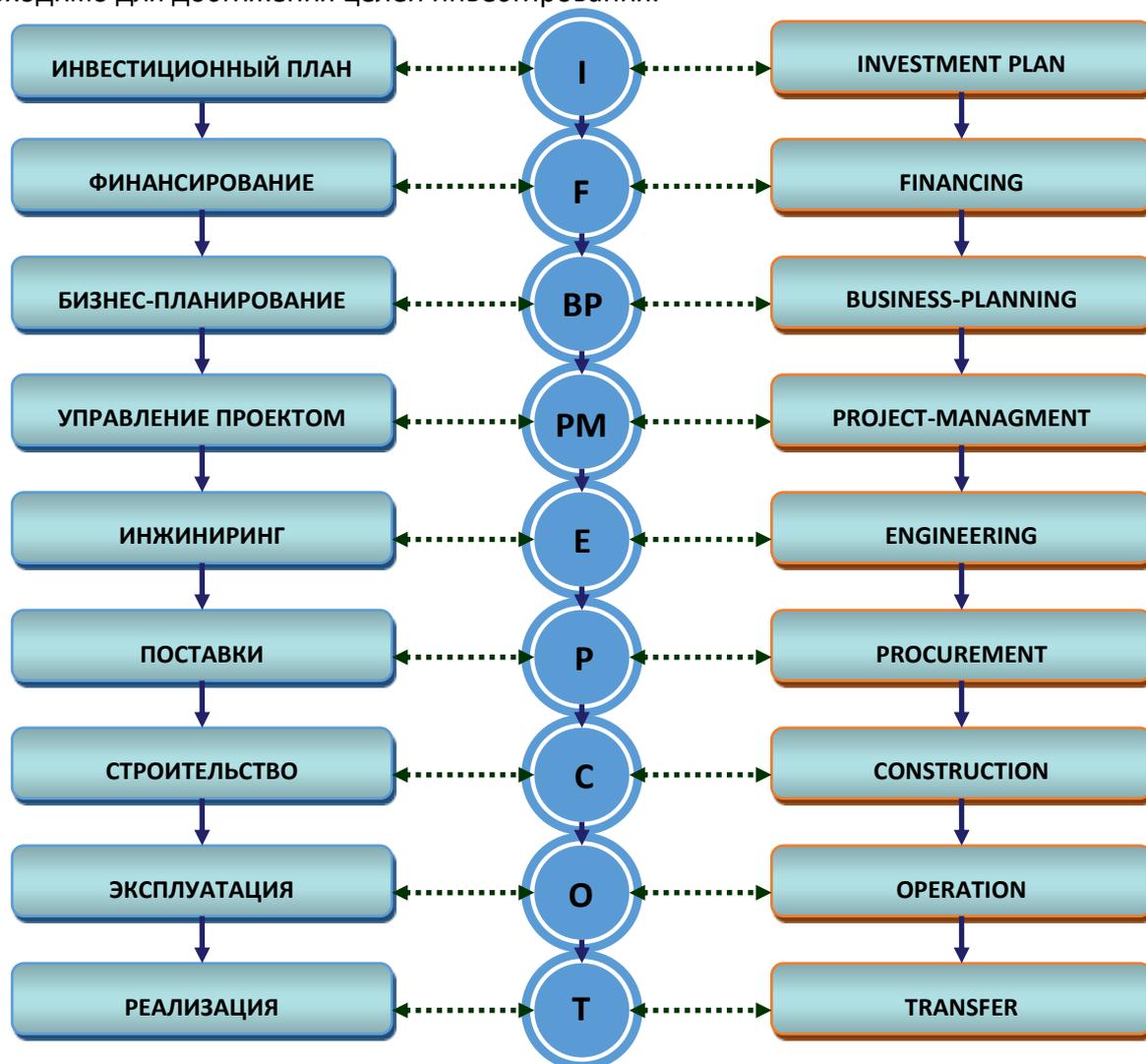


Рис. 1. Базовый инвестиционно-строительный процесс

В общем случае базовый инвестиционно-строительный процесс позволяет достаточно четко очертить специфику сложного строительного контракта, заведомо предполагающего наличие исполнителей нижнего уровня и разделение работ между всеми участниками по видам строительной специализации.

Для раскрытия проблемы ценообразования в строительном инжиниринге имеет смысл сформулировать некую модель для анализа. В качестве примера можно выбрать современную строительно-инжиниринговую компанию, которая позиционирует себя на рынке EPC/M-услуг, но в тоже время выполняет отдельные контракты по генеральному строительному подряду, проектированию и поставкам.

Типовой ЕРСМ-контракт

ЕРСМ — английская аббревиатура (engineering, procurement, construction management) обозначает управление инжинирингом, поставками, строительством. Предмет договора, так же, как и в случае с ЕРС — проектирование, оборудование, строительство и передача заказчику полностью готового объекта «под ключ». ЕРСМ-подрядчик является генеральным подрядчиком, т.е. договоры с субподрядчиками он заключает от своего имени.

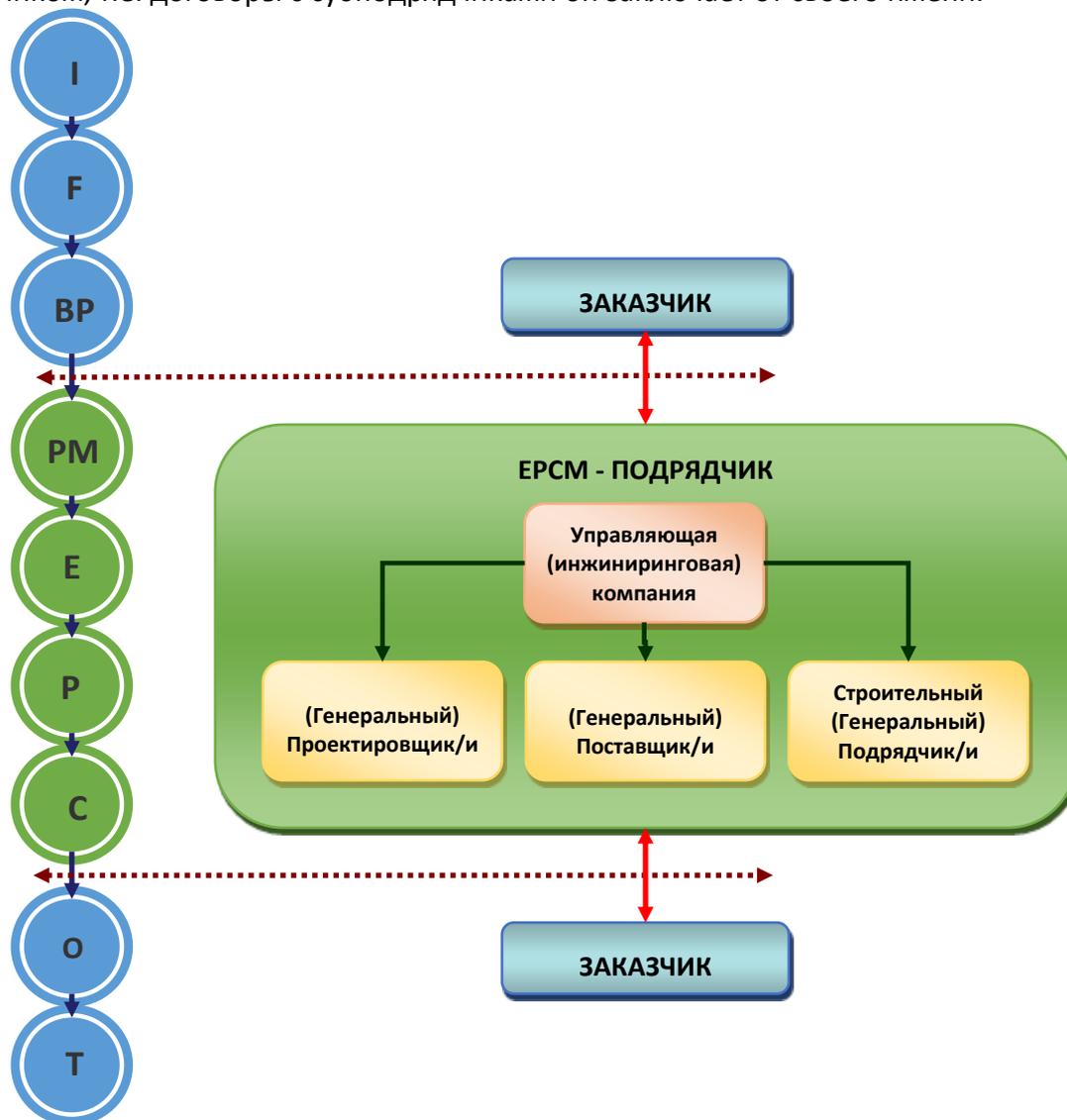


Рис. 2. Реализация проектов через ЕРСМ-подряд.

ЕРС/М-подрядчик — это генеральный подрядчик, полностью выполняющий инвестиционный проект и принимающий на себя риски по управлению проектом с момента проектирования и до момента передачи готового объекта заказчику (включая выполнение гарантийных обязательств) (см. рис. 2). ЕРСМ-контракт предусматривает и окончательное согласование общей стоимости проекта с учетом вознаграждения ЕРСМ-подрядчика, и четкое определение фиксированного срока сдачи объекта в эксплуатацию, а также детальное описание основных технических параметров объекта. Способ (подход) ЕРСМ позволяет управлять именно проектом, а не конкретными работами. Специфические работы выполняют профессионалы. Задача ЕРСМ — оценивать соответствие свойств (возможности, профессионализм, трудовые ресурсы и пр.) выбираемых подрядчиков/поставщиков потребностям выполнения поставленной задачи, а также верно распределить между ними объемы работ и зоны ответственности. Далее — координировать их действия, решать спорные

вопросы, планировать общую схему проекта, менять планы в случае критических изменений с минимальными последствиями и сокращением времени возможных простоев.

Основным качеством ЕРСМ-подрядчика становится его опыт и навыки по организации строительных и закупочных работ и найму персонала для управления и интеграции труда подрядчиков. Данная модель идеальна в ситуации высокого роста стоимости рабочей силы или основных материалов и компонентов, т.е. когда подрядчик не готов нести риски, сопряженные с деятельностью по фиксированным ценам. Но развитие рынка ЕРС/М-подряда в России, по-прежнему, весьма нестабильно, основные игроки, номинирующие себя на роль участников рынка ЕРС/м-услуг, по сути, выполняют функционал расширенного строительного генподряда. Реальное внедрение опыта и компетенций инжиниринга требуют кардинального пересмотра отношений между Заказчиками и ЕРС/м-подрядчиками — как в части подхода к ценообразованию строительных контрактов, так и в части выработки гибкого договорного инструментария реализации инвестиционно-строительных проектов.

Пример для понимания

Представьте себе, что Заказчик подписал с ЕРС/М-подрядчиком контракт на 1 млрд рублей без НДС. Структура контрактной цены предполагает соотношение 10/40/50, где 10% — это ориентировочная доля ПИР², 40% — стоимость строительных материалов, конструкций и оборудования для монтажа, 50% — общая стоимость СМР³, включающая и эксплуатацию машин и механизмов, содержание аппарата управления и прочие расходы. Однозначно предполагается, что ЕРС/М-подрядчик сам работ не выполняет, а выполняет функции оператора проекта и несет все риски его реализации. Для выполнения работ он заключает договора с Генеральным проектировщиком, Оператором производственно-технологической комплектации и Генеральным подрядчиком. Перечисленные компании — это уже второй уровень управления соответствующими участками, который, в свою очередь, предполагает наличие субподрядчиков нижнего уровня. Также примем за условие, что все три уровня ЕРС/М-подряда являются благоразумными компаниями и предполагают получение чистой прибыли в размере 10% от собственного объема выполненных работ.

Теперь отработаем по порядку все уровни (см. рис. 3):

1. ЕРС/М-подрядчик получает 10% прибыли от цены контракта, что составляет 100 млн. рублей, остаток для распределения между участниками 2-го уровня — 800 млн. рублей, поскольку еще 100 млн. рублей составляют его собственные затраты.
2. Доля генпроектировщика — 80 млн. рублей, а его прибыль — 8 млн. рублей. Он оставляет 70 млн. рублей на весь пул субпроектировщиков, которые в общем случае получают прибыль в размере 7 млн. рублей.
3. Оператор производственно-технологической комплектации все делает сам, поэтому его доля составляет 320 млн. рублей, а его прибыль — 32 млн. рублей соответственно.
4. Строительный генподрядчик получает 400 млн. рублей, из которых 40 млн. рублей — его прибыль, а 60 млн. рублей — собственные затраты на управление. Услуги субподрядчиков обойдутся в 300 млн. рублей, и в совокупности они получают 30 млн. рублей прибыли.

Таким образом, суммируя совокупную прибыль контракта (100+8+7+32+40+30) мы получаем 217 млн. рублей чистой прибыли в цене ЕРС/М-контракта или 21,7% от общей стоимости без НДС. С учетом налогообложения прибыли доля совокупной прибыли до налогообложения в цене контракта может достигать 28–30%. Отсюда напрашивается вопрос, каким объемом плановых накоплений и нормативной прибыли в классической сметной системе ценообразования можно оправдать такую прибыль? То же касается и накладных

² ПИР — проектно-изыскательские работы

³ СМР — строительные-монтажные работы

расходов, которые в общем случае рассчитываются на базе прямых затрат и никак не включают в себя реальные затраты участников всех уровней инвестиционно-строительного процесса.

Понятно, что в таких условиях, победить в тендере (снизить объем совокупной прибыли) может такой ЕРС/М-подрядчик, который большую часть работы выполняет собственными силами⁴ или участники второго и частично третьего уровней являются структурными подразделениями ЕРС/М-холдинга. Но даже в этом случае существующая система ценообразования не покрывает рыночных требований к контрактам, а сам строительный рынок теряет средний исполнительский сектор, ведь реально функционировать на нем будут или крупные строительные подрядчики или компании строительной розницы.

Если учесть, что существующая система ценообразования в строительстве в целом ориентирована на конечного исполнителя (специализированного линейного субподрядчика), который и получает все доходы в виде плановых накоплений, то возникает логичный вопрос о необходимости дополнительного стимулирования тех, кто берет на себя ответственность за управление контрактом в целом.

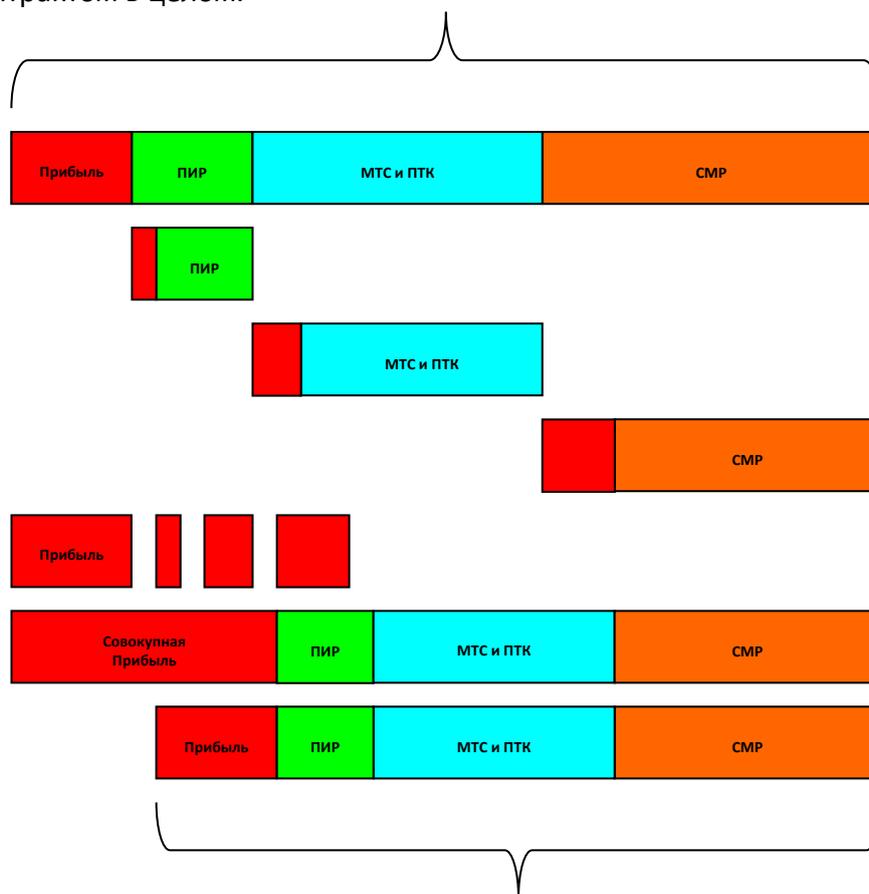


Рис. 3. Схема формирования совокупной прибыли ЕРС/М-контракта

Таким образом, первая проблема ценообразования в строительстве — эффективный расчет объема сметной прибыли, который позволяет обеспечить разумный уровень рентабельности всем участникам инвестиционно-строительного процесса без ущерба для структуры строительного рынка. Наличие на рынке участников всех уровней и видов обеспечивает гармоничное сочетание спроса и предложения как секторально, так и географически. Крупные финансово стабильные строительные холдинги должны нести глобальные контрактные риски и не отбирать работу у более гибких, но менее обеспеченных специализированных линейных компаний нижнего уровня.

⁴ Под «СОБСТВЕННЫМИ СИЛАМИ» подразумевается не только выполнение работ одним юридическим лицом, но и строительным холдингом, отношения по перераспределению консолидированной прибыли в котором определяются внутренними документами.

Откуда берется прибыль?

Ситуация, в которой оказывается независимый ЕРС/М-подрядчик, который специализируется на управлении всем проектом, а не выполняет большую часть работ собственными силами, напоминает о постоянной необходимости доказывать Заказчику и Инвестору существование дополнительных затрат на управление, покрытие рисков, координацию проекта и организацию работ в полном объеме. Если Заказчик считает, что в основе контрактной лежит существующая метода сметного ценообразования, то ЕРС/М-подрядчику не остается ничего другого, кроме того, как оставлять себе долю контрактной цены, согласованной в сметных параметрах. Реальная политика отражена на схеме получения прибыли строительного генподрядчика (см. рис. 4). У ЕРС/М-подрядчика добавляется элемент проектирования, но принцип получения прибыли не меняется.

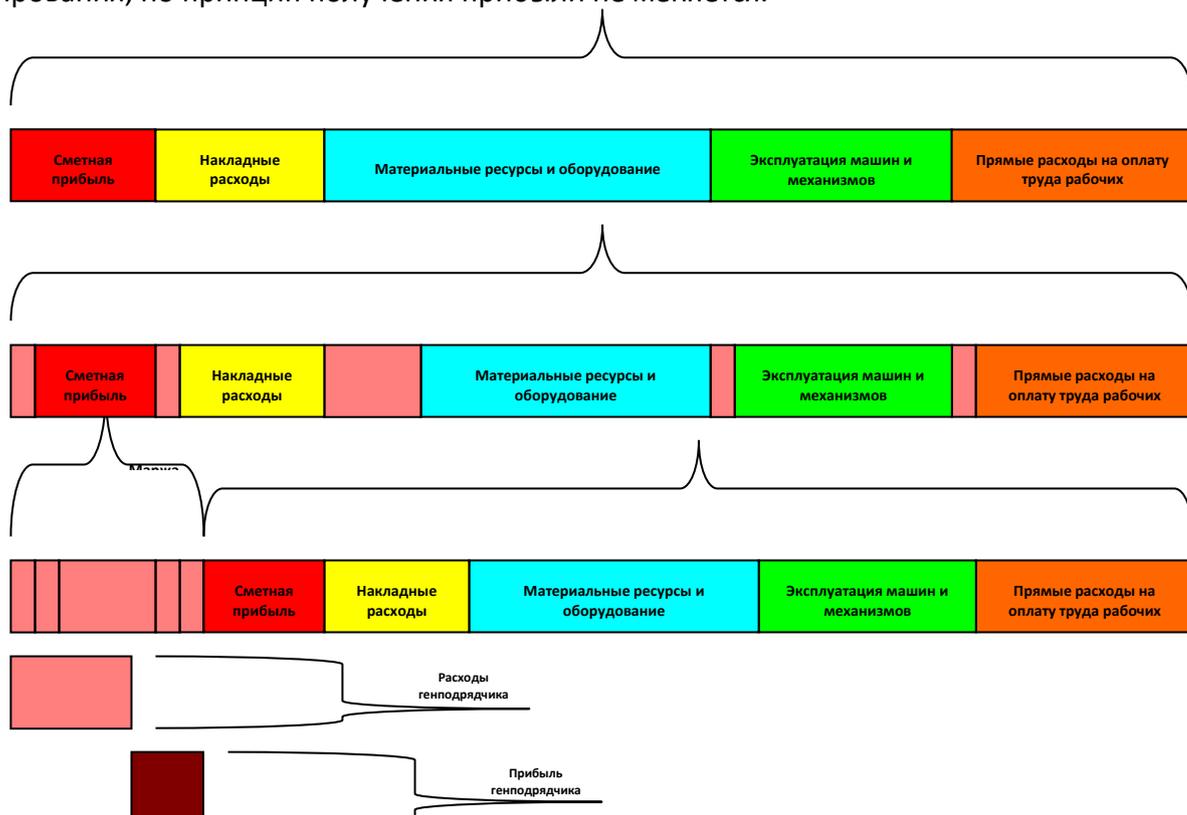


Рис. 4. Схема получения реальной прибыли строительным генподрядчиком

Таким образом, становится ясно, что сметная прибыль, заложенная Генподрядчиком в расчет – совсем не то же самое, что и реальная прибыль, которую получит главный исполнитель по окончании контракта. Как формируется положительная маргинальная разница между ценой контракта Генподрядчика и Субподрядчика можно понять из следующего примерного перечня планируемых расхождений:

1. Разница в среднемесячной заработной плате рабочих;
2. Разница в среднем разряде выполняемых работ;
3. Разница в начислениях проезда к месту работы, командировочных и вахтовых расходов;
4. Разница в стоимости материальных ресурсов (например, использование дешевых запасов или оплаченных поставок в будущем);
5. Разница в стоимости материалов и конструкций (получение скидок за оптовость и объём после заключения контракта);
6. Разница в логистике (с Заказчиком согласован один объем транспортно-заготовительских и прочих расходов, а у субподрядчика данные принимаются по факту);
7. Разница в стоимости машино-часа согласованной строительной техники (согласована импортная, по факту используется отечественная, бывшая в употреблении);

8. Разница в затратах на мероприятия по охране труда, промышленной безопасности и экологии;
9. Разница в порядке определения контрактной цены (у Заказчика — фиксированная с существенным покрытием рисков, у субподрядчика — по сметам или единичным расценкам);
10. Разница в объеме работ по сметам (например, Заказчику сдаются работы, фактически не выполнявшиеся субподрядчиком без ущерба качеству строительства);
11. Разница в технологии производства и организации работ, законтрактованной у Заказчика и выполненной по факту субподрядчиком;
12. Использование передовых производственных технологий, не оговоренных на момент проведения тендера, но использованных впоследствии при фиксированной цене;
13. Разница в расчетах за проживание, ВЗиСы и иные накладные расходы (у заказчика — по проценту, у субподрядчика — по факту);
14. Разница в базовых расценках (например, у Заказчика — по федеральным нормам, у субподрядчика — по территориальным, или, наоборот, в зависимости от стратегии получения прибыли);
15. Разница в составе накладных расходов, предполагающая компенсацию рисков генподрядчика и профессиональный инжиниринг;
16. Разница в методике расчета индексов перехода от базовых цен к текущим ценам (например, у Заказчика — по материалам-представителям, у субподрядчика — по полной спецификации) и др.

Для ЕРС/М-подрядчика, количество таких точек извлечения прибыли увеличивается на соответствующие компоненты по поставкам оборудования и проектированию. Там тоже есть своя специфика, которая позволяет проектной структуре ЕРС/М-подрядчика обеспечить не только собственное содержание, но и получение чистой прибыли. Вопрос в том, насколько с предлагаемой схемой соглашаются исполнители нижнего уровня.

В конечном итоге задача, стоящая перед генподрядчиком, сводится к тому, каким образом корректно рассчитать не только маржинальную, но и плановую чистую прибыль при условии согласования тендерного предложения на основании существующей методологии расчета сметной стоимости. Ведь в составе стандартных статей накладных расходов не учтены значительные затраты на управление, которыми сегодня обременены службы ЕРС/М-подрядчика, а «размазывание» зарплатных накладных из статей строительной сметы фактически обедняет возможности субподрядчиков нижнего звена. То же касается и сметной прибыли. Растягивать сметную прибыль, которая чаще всего рассчитывается на базе фонда оплаты труда прямых производственных рабочих, на всех участников строительства практически не представляется возможным. Особенно это влияет на работу самого верхнего звена, т.е. ЕРС/М-подрядчика или строительного генподрядчика, в штате которых должны находиться наиболее квалифицированные, а значит и дорогостоящие, специалисты.

Из всего вышесказанного можно сформулировать вторую задачу ценообразования в ЕРС/М-контрактах — а именно, необходимость формирования прозрачного для всех участников инвестиционно-строительного процесса механизма ценообразования на услуги генподрядчиков и ЕРС/М-подрядчиков. Этот механизм должен иметь несколько вариантов реализации в контрактном ценообразовании в зависимости от конкретных показателей проекта и стадии его выполнения. Кроме того, механизм должен предусматривать возможность конкурсного соревнования участников, в котором можно было бы однозначно сопоставить элементы контрактной цены вне поля ценообразования строительного и проектного блоков.

Баланс контрактной цены

Для того чтобы определить нормативную потребность в покрытии затрат ЕРС/М-подрядчика или строительного генподрядчика попробуем оттолкнуться от маржинального дохода, который должен обеспечить нормальное функционирование генподрядного бизнеса. Для этого целесообразно научиться составлять, так называемый, *баланс контрактной цены*, который является базой для расчета маржинальной доходности первого подрядчика при согласовании условий с Заказчиком (см. рис. 5).

Ни для кого не секрет, что расценки на строительство одного и того же объекта у разных претендентов на строительный контракт при фиксированных условиях и ограничениях в ценообразовании должны находиться в узком релевантном диапазоне, а в идеале — совпадать. По сути, разница в ценовых предложениях будет обусловлена не только и не столько применением новых технологических решений, различиями в зарплатных ожиданиях и величинах затрат на эксплуатацию механизмов, сколько в системе расчета желаемого объема маржинальной прибыли (т.е. суммы условно-постоянных затрат и чистой прибыли до налогообложения) первого подрядчика.

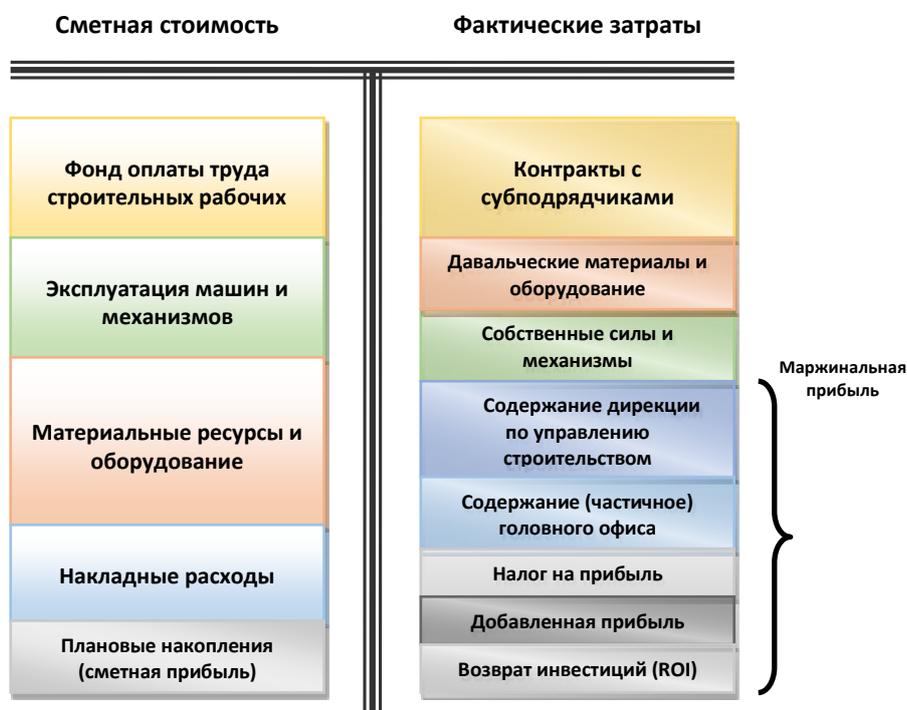


Рис. 5. Баланс контрактной цены строительного генподрядчика

Безусловно, опытные инжиниринговые компании могут составить оптимальный график строительства по реализованным аналогам и рассчитать не только планируемые затраты на содержание головного и удаленных офисов, временных зданий и сооружений, но и необходимую прибыль, которая бы позволила собственнику компенсировать инвестиции в строительный бизнес в соответствии с уровнем рыночных рисков. А если учесть еще и утвержденную внутренними документами компании политику социальной мотивации персонала, финансируемую из прибыли, то ожидаемая величина чистой прибыли от контракта окончательно принимает зримые очертания.

На основе этих показателей формируется плановая маржинальная прибыль контракта, которая будет не только ориентиром для дальнейшей работы с соисполнителями нижнего уровня, но и источником для расчета показателей эффективности работы собственных подразделений и их менеджеров при реализации контракта.

Практика подсказывает, что плановая маржинальная рентабельность напрямую зависит от длительности контракта, объема первоначальных инвестиций и уменьшается по мере роста

стоимости контракта. Некоторая эмпирическая зависимость относительной маржинальной доходности контракта от его продолжительности и стоимости для средней ЕРС/М-компании с оборотом 10 млрд рублей в год и чистой прибылью в пределах 7% от объема выполнения, представлена на рис. 6.

Это небольшое наблюдение показывает, что для генподрядчиков всех уровней маржинальная доходность вполне может быть стандартизирована, более того, она может быть тарифицирована в зависимости от вида контракта, сложности проекта и даже удаленности объекта строительства. Формирование и расчет необходимых параметров и базовых значений вполне может стать сметным нормативом, действующим в дополнение к существующим расценкам на прочие работы.

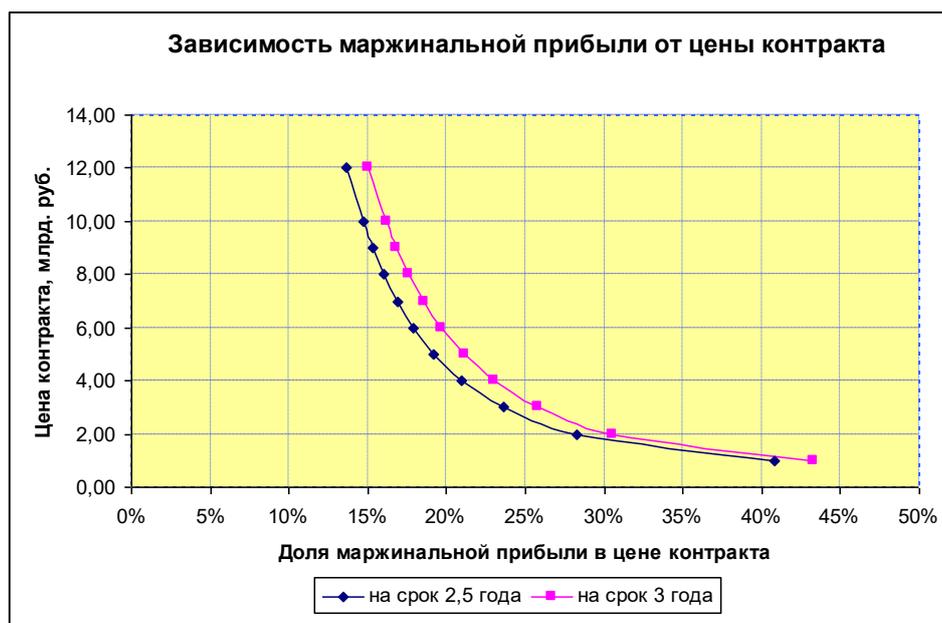


Рис. 6. Связь маржинальной прибыли со стоимостью и продолжительностью контракта

Рассмотренные выше проблемы ценообразования при составлении контрактов генподрядчиком высшего уровня и пути их решения логично изложить в виде следующих тезисов:

1. Уровень сметной прибыли, рассчитанный для непосредственных исполнителей по установленным расценкам, не является корректной величиной для определения размера прибыли генподрядчика, поэтому последний требует специальной нормативной оценки и учета соответствующих дополнительных затрат;
2. Накладные расходы генподрядчика должны быть выведены из расчета сметных норм непосредственных исполнителей работ и нормированы по отдельным расценкам;
3. Необходимо создать единый механизм расчета и учета в контрактной цене расходов строительного генподрядчика или ЕРС/М-подрядчика в соответствии с объемом рисков;
4. Маржинальная прибыль генподрядчика может быть нормирована и приведена к суммам сметных затрат на проектирование, поставки и строительство в виде стандартных коэффициентов, что позволит повысить прозрачность тендеров и обеспечит видимую конкуренцию между участниками торгов при игре на понижение этих нормативов;
5. Накладные расходы генподрядчика высшего уровня учитываются иерархически, т.е. по мере увеличения объемов работ и рисков оцениваются как рост маржинальной доходности от следующего этапа к предыдущему этапу.

В общем случае, такая задача решается с помощью применения специальных коэффициентов, использование которых лучше представить в виде следующего ряда формул:

$$EPC = DP + EP + CP,$$

ФОРМУЛА 1

где: EPC — стоимость EPC/М-контракта;

DP — стоимость проектирования (Design Price);

EP — стоимость оборудования (Equipment Price);

CP — стоимость строительства (Construction Price).

В этом случае, например, стоимость строительства рассчитывается как:

$$CP = DC + OC + P,$$

ФОРМУЛА 2

где: CP — стоимость строительства (Construction Price);

DC — прямые затраты (Direct Costs);

OC — накладные расходы (Overhead Charge);

P — сметная прибыль (Profit).

$$DC = MC + MO + WP,$$

ФОРМУЛА 2.1

где: DC — прямые затраты (Direct Costs);

MC — стоимость строительных материалов (Material Costs);

MO — стоимость эксплуатации машин и механизмов (Machine Operation)

WP — зарплата строительных рабочих (Worker Payment);

При этом:

$$OC = f(DC, MC, MO, WP) + \Sigma(FC),$$

ФОРМУЛЫ 2.2, 22А

$$P = f(WP),$$

где: FC — любые дополнительные затраты, компенсируемые Заказчиком по факту (Fact Costs).

Другими словами, в накладных расходах и прибыли непосредственных исполнителей маржинальная прибыль EPC/М-подрядчика просто отсутствует. Таким образом, по сути, дополнительные накладные расходы и прибыль генподрядчика содержатся в объеме согласованных с заказчиком и покрываемых им затрат. Реально других способов сформировать дополнительную прибыль без специальных ухищрений практически невозможно. Если принять, что на прибыль генподрядчика не будет оказывать влияние разница стоимости в прочих разделах, то фактически сегодня формула цены EPC/М-контракта должна выглядеть так:

$$EPC = DP + EP + ((MC + MO + WP) + OC + P) + OC' + P',$$

ФОРМУЛА 1.1

где: OC' — накладные расходы EPC/М-подрядчика;

P' — прибыль EPC/М-подрядчика.

$$MP = OC' + P',$$

ФОРМУЛА 4

где: MP — маржинальная прибыль EPC/М-подрядчика.

Таким образом, формула «номер один», для EPC/М-контрактора должна быть такой:

$$EPC' = DP + EP + CP + MP,$$

ФОРМУЛА 1.2

где: EPC' — реальная стоимость EPC/M-контракта, рассчитанная с выделением маржинального дохода;

Полагая, что затраты на проектирование, поставку оборудования и сметный расчет стоимости строительства могут рассматриваться как самостоятельные бюджеты соответствующих исполнителей, маржинальный доход EPC/M-подрядчика, в соответствие с установленным выше принципом иерархичности, мог бы выглядеть так:

$$EPC' = DP' + EP' + CP',$$

ФОРМУЛА 1.3

где: DP' — стоимость проектирования для EPC-подрядчика;

EP' — стоимость оборудования с учетом дохода EPC-подрядчика;

CP' — стоимость строительства с учетом накладных и прибыли EPC/M-подрядчика.

Стандартизация расчетов вполне может укладываться, как было сказано ранее, в тарифные коэффициенты и расценки, например в таком виде:

$$EPC' = (DP * k_1 + EP * k_2 + CP * k_3) * k_4 * k_5,$$

ФОРМУЛА 1.4

где:

k_1 — коэффициент управления проектными работами (зависит от соотношения величин объема работ, выполненных собственными силами и объема работ, выполненных с привлечением субпроектировщиков);

k_2 — коэффициент управления поставками оборудования (зависит от объема принимаемых финансовых рисков);

k_3 — коэффициент управления строительными работами (зависит от соотношения объема работ, выполненных собственными силами и объема работ, выполненных с привлечением субподрядчиков);

k_4 — коэффициент фиксированной цены: показатель вовлечения генподрядчика в ответственность за окончательные риски, в т.ч. за соблюдение технологических параметров при строительстве (зависит от технологической сложности объекта, срочности работ, удаленности объекта, наличия гарантий и страхования от невыхода на проектную мощность, удержаний и т.п.);

k_5 — коэффициент тендерного понижения: показатель возможного снижения суммы контракта, который является основой при рассмотрении на конкурсной основе проектов-конкурентов по ценовой привлекательности (при условии, что если прочие нормативные коэффициенты участников равны).

Реализация таких или аналогичных методических подходов, безусловно, будет способствовать повышению прозрачности рынка российского EPC/M-подряда для потенциального Заказчика, а также стимулировать рост профессионализма Исполнителей всех уровней.

Ссылка:

http://www.cfin.ru/management/practice/epc-m_price.shtml