



## **IV-й РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ.**

Круглой стол: Развитие системы закупок  
строительных услуг.

**Тема доклада: Закупки в строительстве: Новый Закон или  
корректировка действующих норм – что лучше?**

МАЛАХОВ Владимир Иванович К.Э.Н. ДВА

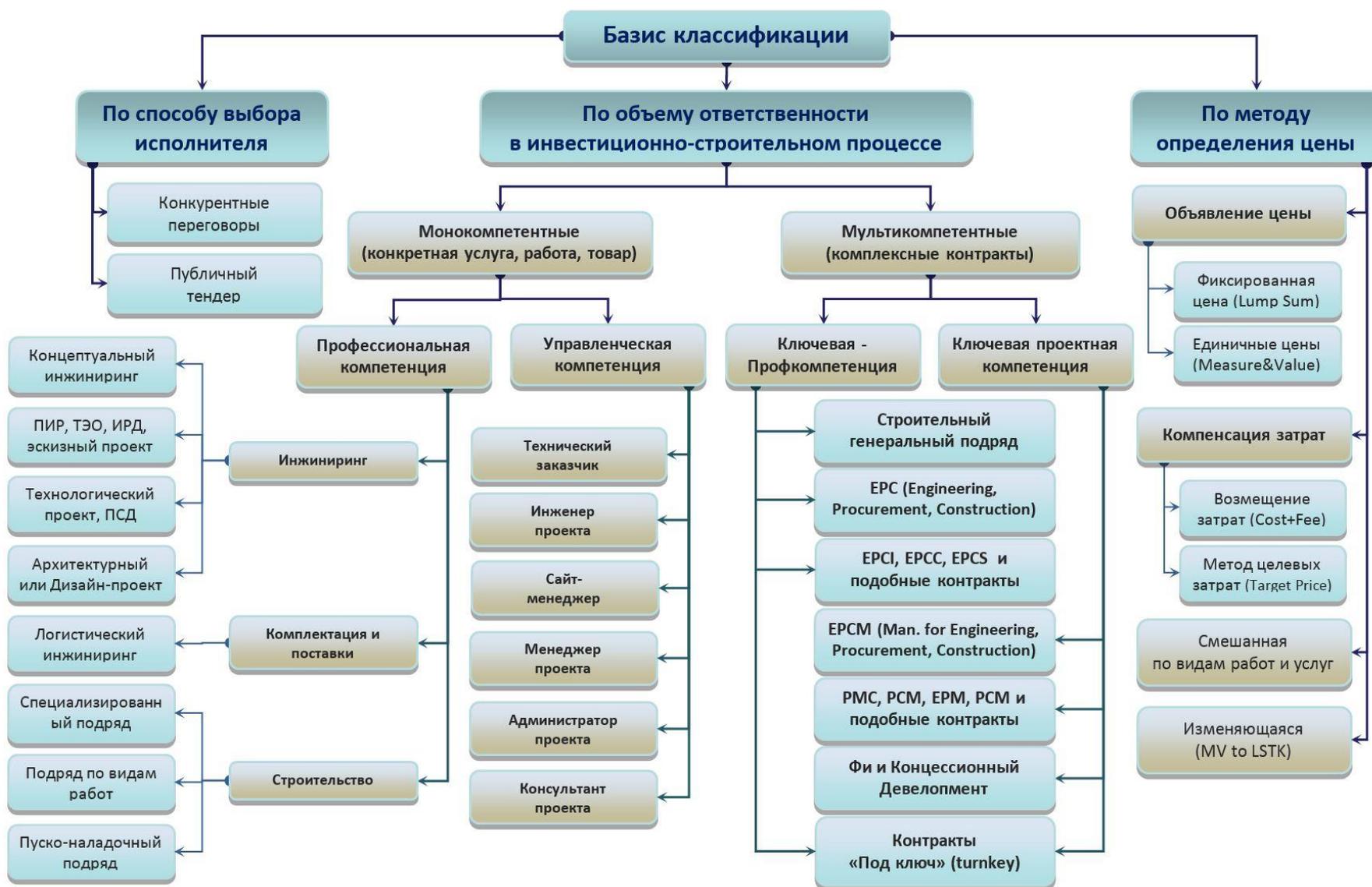
Директор по инжинирингу ЧУ ГК «Росатом» - Отраслевой Центр Капитального Строительства (ОЦКС)

11.02.2015

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ЗАКУПКАХ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.



# БАЗОВАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ

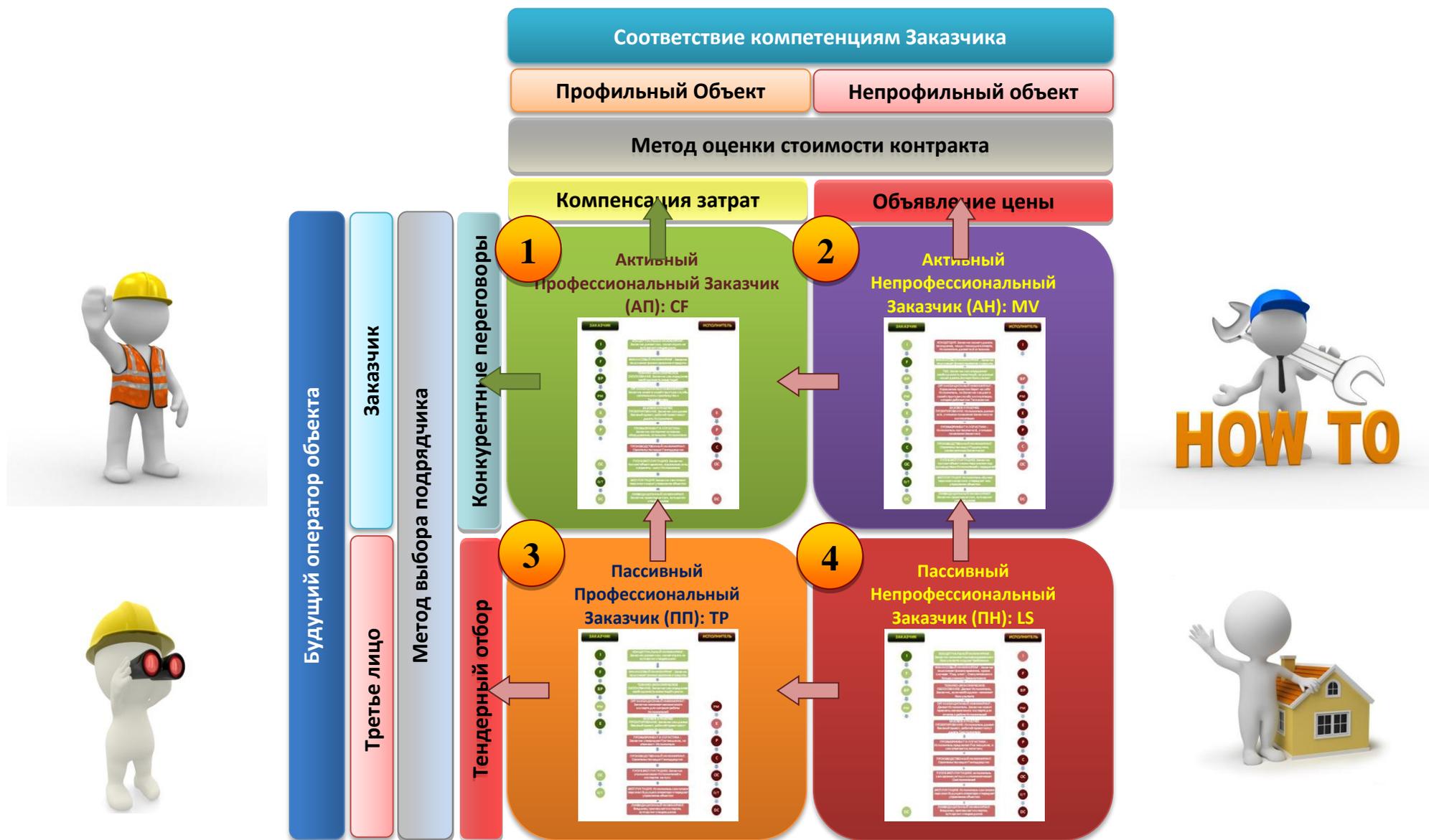


# КЛЮЧЕВЫЕ ВАРИАНТЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ.

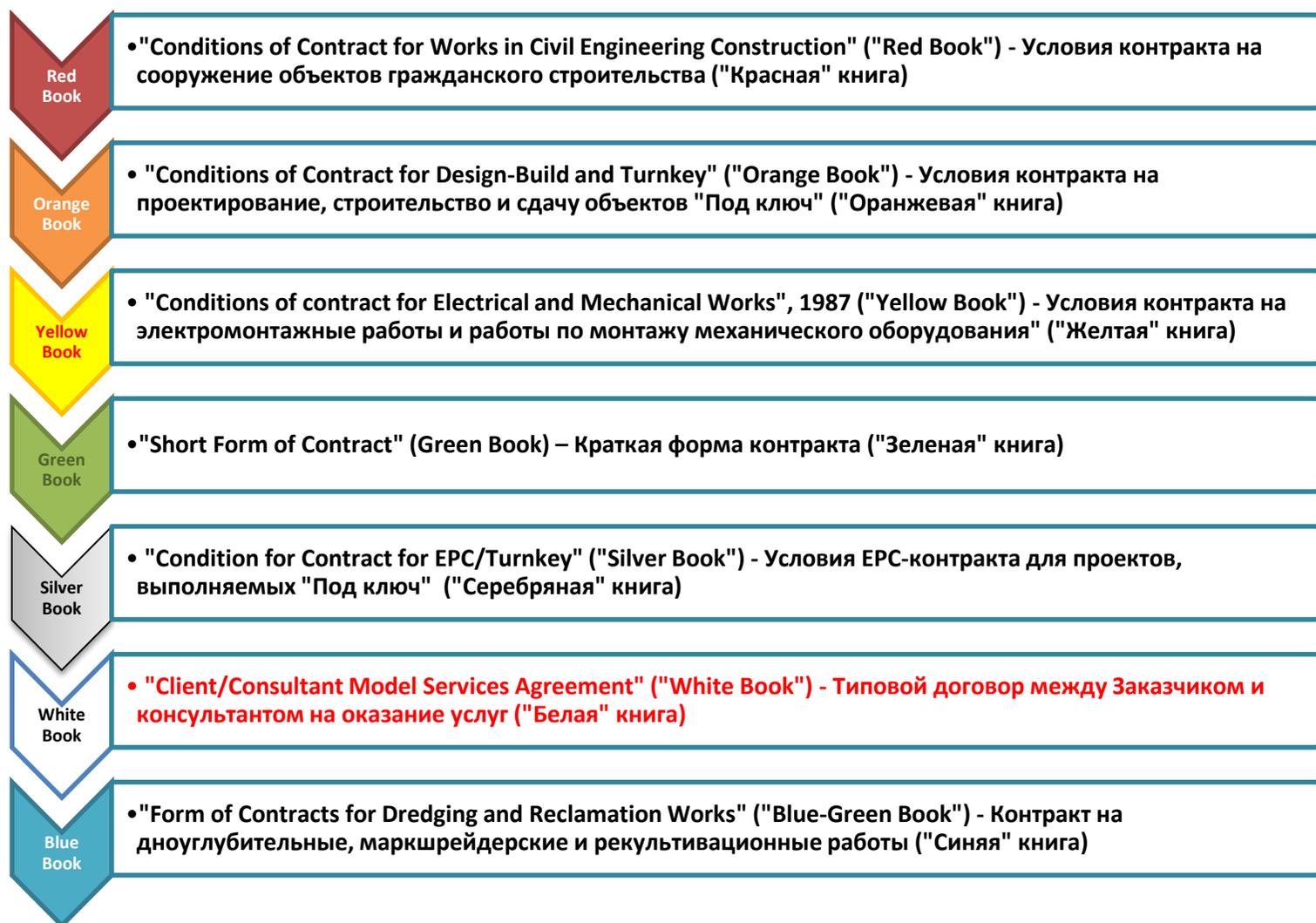


## Детализация классификации по отдельным базисам

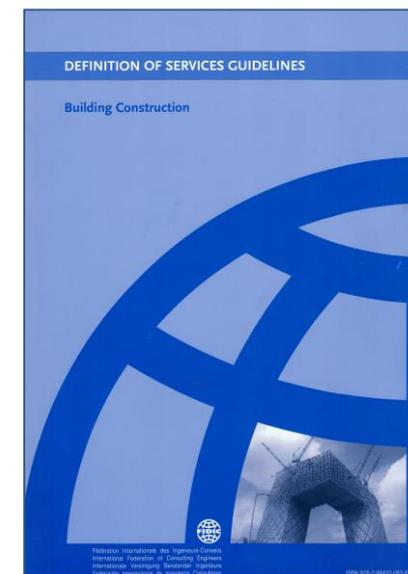
# КОНТРАКТНЫЕ МОДЕЛИ И ТИПЫ ЗАКАЗЧИКОВ



## БАЗОВЫЙ РЕЕСТР КОНТРАКТОВ FIDIC (ЕРСМ-контрактов в ФИДИКе НЕТ!).



Цветовая классификация контрактов по FIDIC



# ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ЧЕРЕЗ СМЕНУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ





## КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.



## Малахов Владимир Иванович



### Должность:

Директор по Инжинирингу Частного Учреждения ГК «Росатом»  
«Отраслевой Центр Капитального Строительства» – ОЦКС.

### 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 г

Доктор делового администрирования (Doctor of Business Administration, DBA)

Исследовательская работа на тему «Промышленный девелопмент в России»

Программа DBA - Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС при Президенте РФ, 2012 год

### Специализация:

Контрактные стратегии реализации инвестиционно-строительных проектов,  
Проектное управление в инвестиционно-строительном бизнесе,  
Инвестиционно-строительный инжиниринг и промышленный девелопмент.

### Опыт работы:

20 лет в строительстве, в том числе:

- Финансовый директор ОАО «Уренгоймонтажпромстрой»;
- Исполнительный и генеральный директор ООО «Стройтрансгаз-М» ГК «Стройтрансгаз»;
- Исполнительный директор ООО «Стройгазмонтаж»;
- Генеральный директор ООО «РусГазМенеджмент» ГК «Роза мира»
- Советник Директора по капитальным вложениям ГК «Росатом»

### 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 др.
- ООО «Стройгазмонтаж»: Морской газопровод Джубга-Лазаревское-Сочи
- ООО «Русгазменеджмент»: Завод по переработке ПНГ в ХМАО

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Контакты: [VIMalakhov@rosatom.ru](mailto:VIMalakhov@rosatom.ru) +7(495) 799-08-98

## ОБЩИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КОНЦЕПЦИИ ОТДЕЛЬНОГО ЗАКОНА О ЗАКУПКАХ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Федеральный закон о контрактной системе в сфере закупок является важным элементом в формировании в России устойчивого антикоррупционного мышления. Эту роль невозможно переоценить и по своей значимости она существенно превышает указанные в Проекте задачи и цели, в общем случае объединенные в понятие – эффективный госзаказ. Кроме того, в качестве целей закупок недостаточно рассматривать только обеспечение выполнения государственных функций. Здесь есть и другие существенные цели, а именно: обеспечение роста конкурентоспособности на рынках товаров и услуг, обеспечение возможности выхода на рынок новых предприятий малого и среднего и бизнеса, обеспечение гармоничного развития соответствующих промышленно-строительных кластеров в соответствии с приоритетами государственной политики.

Общая ситуация. Существующий закон № 44 ФЗ ни в коей мере не повлиял на снижение уровня коррупции в строительной части Федерального и государственного заказа вообще. Более того, коррупционное давление в последние годы существенно повысилось, что было связано как с политическими ожиданиями участников рынка и представителей Госзаказа в частности, так и с наличием государственных проектов, прямо подталкивающих к коррупционным преступлениям типа строительства Олимпийских объектов, глобальные энергетические проекты, саммит АТЭС и другие, может менее слышимые, но явные источники коррупционной активности. По негласным опросам участников рынка, средний демпинг на строительные контракты, финансируемые из государственного бюджета, в этом году составлял 10-15% от суммы контракта, а по отдельным доходным проектам доходил и до 20-25%. По опросам руководителей строительных компаний, признаются в наличии демпинга в контракте до 70% респондентов, а оставшиеся более 30% ссылаются на то, что Заказчики им навязывают или конкретных субподрядчиков, расчеты с которыми идут транзитом по завышенной смете, а значит, скорее всего, именно они являются операторами по выводу денежных средств. Основной причиной коррупционности предыдущего закона является как несовершенство законодательства в области строительного ценообразования, отсутствие институтов аудита смет и неэффективность (избыток) системы СРО.

Общую проблематику ценообразования строительных контрактов по государственному Заказу можно разделить на две основные категории:

1. Наличие или отсутствие первоначальной стартовой цены;
2. Необходимость генподрядчика при реализации инвестиционно-строительного проекта.

### 1.1 Наличие первоначальной стартовой цены.

Как уже было отмечено, наличие начальной стартовой цены говорит о том, что есть ОТВЕТСТВЕННЫЕ расчетные исполнители, которые подготовили эту цену, исходя из принципов, установленных как требования для государственных контрактов, а именно: минимальная доходность, соответствие государственным стандартам, нормам и правилам, отвечает требованиям законодательства о труде, охране труда и промышленной безопасности, а также учитывает экологические требования. Другими словами, государственные контракты НЕ МОГУТ и НЕ должны быть источниками чрезмерной экономической эффективности для подрядчиков. Они могут выступать в качестве стабилизатора портфеля заказов подрядчика, а также в качестве источника референций для начинающих бизнесов. В таких случаях законом должна быть предусмотрена ОТВЕТСТВЕННОСТЬ исполнителя работ по подготовке контрактной цены, вплоть до лишения права заниматься такой деятельностью в случае наличия коррупционных доказательств.

## 1.2 Отсутствие первоначальной стартовой цены.

Для отбора подрядчиков с минимальной ценой, должны проводиться конкурсы без первоначальной стартовой цены. В основном это должно касаться контрактов на строительство крупных комплексных объектов, предусматривающих наличие генподрядчика, а также ЕРС/ЕРСМ-подрядчиков, а также на услуги технического заказчика или технического надзора за строительством. Конкурс без первоначальной цены подразумевает подготовку комплексного технического задания, которое также готовится квалифицированными исполнителями Заказчика, как и расчет первоначальной цены. В процедуре должен быть предусмотрен период на изучение технического задания и консультации по уточнению его параметров. Решение:

Законом должны быть установлены два типа контрактов:

- с начальной ценой;
- без начальной цены.

Для контрактов с начальной ценой устанавливается свой порядок определения победителя, который предусматривает НЕВОЗМОЖНОСТЬ конкурсного снижения цены априори. Определения победителя идет по показателям экономического состояния компании, при условии наличия полного комплекта обязательных документов участника.

Для контрактов без первоначальной цены устанавливается свой порядок определения победителя, который предусматривает ВОЗМОЖНОСТЬ конкурсного снижения цены априори. Определения победителя идет по показателям экономического состояния компании, техническим и технологическим решениям, ценовым параметрам, разумеется, при условии наличия полного комплекта обязательных документов участника.

## 2.1 Наличие необходимости в привлечении генподрядчика при наличии стартовой цены.

Необходимость обязательного участия генподрядчика определяет Заказчик, о чем он обязательно указывает в конкурсном объявлении. Наличие указания на необходимость генподрядчика подразумевает, что при наличии объявленной стартовой цены, законодательно утверждается доля генподрядчика в сметной стоимости контракта. При наличии условия «Последнего исполнителя» - доля генподрядчика, это весь его маржинальный доход, который он получит за управление строительством. Для увеличения своего дохода он будет вынужден делать большую часть работ собственными силами. Решение:

Плановый маржинальный доход генподрядчика по контрактам с объявленной начальной ценой должен быть нормативно установлен Законом и не меняться при любых обстоятельствах, например:

На контракты до 10 млн. рублей – 15% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год (т.е. пропорционально сроку строительства);

На контракты до 100 млн. рублей – 12,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты до 500 млн. рублей – 10% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты до 1 млрд. рублей – 7,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты более 1 млрд. рублей – 5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;  
На контракты более 10 млрд. рублей – 2,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год.

## 2.2 Наличие необходимости в привлечении генподрядчика при отсутствии стартовой цены.

Необходимость обязательного участия генподрядчика определяет Заказчик, о чем он обязательно указывает в конкурсном объявлении. Наличие указания на необходимость генподрядчика подразумевает, что при отсутствии объявленной стартовой цены, доля генподрядчика указывается участником конкурса в своем ценовом предложении. При наличии условия «Последнего исполнителя», генподрядчик обязан показать сметную стоимость работ, которую он будет оплачивать субподрядчиком и расчет стоимости услуг генподрядчика исходя из этой стоимости. Конкурс на снижение цены подразумевает именно снижение стоимости услуг генподрядчика, так как сметная стоимость работ последних исполнителей фиксируется и становится неизменяемой на момент участия в конкурсе. Так же как и в первом случае, генподрядчик для увеличения своего дохода будет вынужден делать большую часть работ собственными силами. Решение:

Плановый маржинальный доход генподрядчика по контрактам при отсутствии начальной цены должен нормативно не превышать установленные Законом лимиты. В случае превышения лимитов участник может быть снят с конкурса, например:

На контракты до 10 млн. рублей – не более 15% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год (т.е. пропорционально сроку строительства);

На контракты до 100 млн. рублей – не более 12,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты до 500 млн. рублей – не более 10% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты до 1 млрд. рублей – не более 7,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты более 1 млрд. рублей – не более 5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год;

На контракты более 10 млрд. рублей – не более 2,5% от суммы сметной стоимости работ последнего исполнителя в год.

## ПРАВИЛА ОТБОРА ПОБЕДИТЕЛЯ В КОНКУРСЕ

Если в конкурсах на выбор подрядчика строительства по тендерам с объявленной ценой нет условия отбора по уровню снижения цены, необходимы другие показатели отбора. В качестве таких показателей должны быть зафиксированы следующие:

1. Наличие недвижимого имущества на балансе компании (офисы, промбазы, временные здания и сооружения, земельные участки). Параметром для сравнения выступает **КОЭФФИЦИЕНТ ЗАЛОГОВОЙ ЗАЩИТЫ ГОСКОНТРАКТА – отношение стоимости недвижимого имущества компании к сумме контракта на момент подачи заявки**. Предпочтение отдается тем, у кого он больше. Это требование заставит собственников компаний не выводить активы из строительных организаций, а наоборот – пополнять их, что, в свою очередь, гарантирует государству судебную перспективу по взысканию имущества в случае неисполнения контракта.

2. Наличие у компании собственных оборотных средств (оставленная в работе прибыль компании). Параметром для сравнения выступает **КОЭФФИЦИЕНТ ЛИКВИДНОСТИ ГОСКОНТРАКТА – отношение суммы контракта к сумме оборотных активов подрядчика 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. Кроме того, это позволяет новым строительным компаниям входить в рынок, при условии, что собственники новой компании сразу внесли на баланс серьезный денежный взнос.

2. Наличие у компании ресурсной обеспеченности (наличие других проектов у подрядчика). Параметром для сравнения выступает **КОЭФФИЦИЕНТ АКТИВНОСТИ ПОРТФЕЛЯ – отношение суммы контракта к общему портфелю заказов на момент подачи заявки**. Предпочтение отдается тем, у кого он меньше. Это требование заставит собственников компаний выходить на конкурс с имеющимся портфелем других проектов, поскольку нельзя делать один государственный контракт главным контрактом компании. Это позволит государству быть уверенным, что в случае приостановки проекта или непредвиденных задержек, компания не просто не исчезнет, но будет иметь достаточно ресурсов для быстрого возврата на объект.

### **ПРАВИЛА ОТКРЫТОСТИ В КОНКУРСЕ**

Основным фактором коррупции государственных контрактов является низкая информативная открытость конкурсов. Часто это мотивируется интересами защиты участников от посягательств и недобросовестной конкуренции, но в наших условиях – это становится наилучшим фактором сокрытия коррупционной взаимосвязи Заказчиков и назначенных исполнителей.

Для снижения претензий со стороны независимых подрядчиков, а они чаще всего не боятся полностью открывать информацию о себе, в ЗАКОНЕ о госконтрактах должна быть предусмотрена ИДЕОЛОГИЯ ОТКРЫТОЙ КНИГИ для участников конкурса. Эта идеология предполагает:

1. Информацию обо всех участниках конкурса с момента его объявления доступную для всех новых участников;
2. Право участников конкурса запрашивать уточняющую информацию о конкурсе. И запросы, и ответы должны быть доступны всем остальным участникам;
3. Право участников предоставлять дополнительную информацию о деталях строительного объекта, его сложностях и неучтенных исходных данных, полезную для всех остальных участников конкурса;
4. Информацию о снятии с конкурса с причинами снятия – строго, отсутствие информации о причинах таких решений, или невнятные причины, типа, несоответствие требованиям конкурса – недопустимы;
5. Предоставлять информацию о лицах принимающих решения по конкурсу, начиная от руководителя комиссии и заканчивая секретарями;
6. Предоставлять после выбора победителя сравнительную таблицу конкурса и держать её на сервере раскрытия информации до конца проекта;
7. Открыть реестр победителей конкурсов по всем видам государственных заказчиков с информацией о текущем положении в строительстве объекта;
8. Открыть черный список подрядчиков с обоснованием причин занесения в этот список;
9. Открывать конечных бенефициаров подрядчиков.

## А что делать с коррупцией и несовершенством закона о госзакупках в части, касающейся строителей?

По этому поводу сломаны уже тысячи копий. Вряд ли я скажу что-то новое в части критики самой концепции государственных закупок. Законы вроде бы совершенствуются, а коррупция остается такой же и даже нарастает. Чиновники придумывают все новые способы обеспечения победы своим аффилированным компаниям, а в случае если это невозможно – портят жизнь тем, кто выиграл, пока подрядчика-победителя не заменят на свою, подотчетную, компанию, портят до такой степени, что сторонние участники волей-неволей становятся недобросовестными исполнителями. Это часто касается даже компаний, назначенных сверху, поскольку чиновники нижних уровней делают все, чтобы обеспечить победу только своим предпринимателям-партнерам по освоению бюджета. Вы спросите, как можно было бы изменить ситуацию в лучшую для строителей сторону? Я считаю, что введение нескольких правил, касающихся концепции государственных закупок может существенно снизить коррупционную составляющую. При этом никак нельзя сбрасывать со счетов мелкую работу по выщелкиванию новых придумок чиновников по обеспечению исключительной победы своим ставленникам. Какие это правила? Давайте рассуждать логически и поймем, что лучшим способом уменьшения коррупции в государственных закупках является политика постоянного разделения чиновника и его подопечного победителя. Создать десятки подопечных компаний чиновник не сможет, да и невозможно договориться со всеми – рано или поздно кому-то это надоест и чиновник сгорит. Поэтому правила появляются простые: компания – победитель тендера не может входить в новые тендеры у одного конкретного государственного заказчика до полного исполнения подписанного контракта. 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.

Конечно, найдутся сотни аргументов против такого правила, начиная, например, от отсутствия достаточного числа подрядчиков, и заканчивая отсутствием у многих подрядчиков необходимой ресурсно-технической готовности. Но это все технические детали, которые можно прописать на основании анализа ретроспективы контрактов и состояния рынков. Все вопросы можно решить, было бы желание.

## 5. Вы сказали, несколько правил, а что ещё можно изменить в системе госзакупок?

Да, я, безусловно, постараюсь закончить свою мысль. Два других правила касаются методологии отбора победителей конкурсов и системы контрактного ценообразования.

Второе 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? Любой даже молодой специалист в экономике строительства скажет вам, что это невозможно. Демпинга не должно быть вообще, поскольку стартовая цена должна

определяться профессионально, а не на глазок. Сметчики и экономисты, выводящие стартовую цифру должны понимать, 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 варьирования 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.

Заказчик, который соглашается со снижением цены на 30-40% должен понимать, что совершает преступление, ведь снизить цену можно или на дешевой рабочей силе, или на снижении качества материалов, невыплате зарплат, отказа от мероприятий по ОТ и ПБ, отказа от ВЗиСов, вообще на невыполнении части работ, отказа от специалистов, от программных продуктов и на прочем несовершенстве. Можно снизить на какой-то супертехнологии. Но технология находит свое отражение в исполнительной документации и должна утверждаться в проектно-сметной документации. Если подрядчик в проекте снизил цены, то значит сам же и потерял, а значит, рассчитывать на эту методологию не приходится.

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 недвижимого имущества компании 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. Я даже считаю, что компании, у которых объем потенциальной залоговой массы вдвое превышает сумму контракта, а объем свободных денежных средств заведомо больше суммы контракта – можно не предоставлять банковских гарантий, поручительств и иных инструментов безумной поддержки банковского сектора. Представляете, как это будет стимулировать собственников компаний накапливать реальные активы внутри своего строительного бизнеса.

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.

## **6. Вы ещё упомянули систему ценообразования, что можно сделать в этой сфере?**

Последнее правило, как раз касается системы ценообразования. Сегодня много критики в адрес сметного ценообразования в России, хотя это только подтверждает суровую правду о дисквалификации наших управляющих кадров. Сметное ценообразование – это всего лишь способ

калькулирования стоимости работ, он строится по законам и правилам, которые мы сами же и утверждаем, поэтому называть его отсталым или неправильным – по крайней мере, смешно. Главное понять, что на этапе конкурса можно калькулировать стоимость контракта и более интегральными тарифами и оценками, сводными или приведенными единичными расценками, а на этапе составления рабочей документации, разумеется – оперировать уже более точными ценами и объемами. Главное в этом – это отношение конечной стоимости контракта к исполнителю. Ведь сегодня разница между ценой генподрядчика и конечного исполнителя может отличаться в разы. А ведь они считаются по единым справочникам и правилам. Весь секрет в последующем разведении 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.

К чему это приведет? 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. Ведь сегодня по сути 15 тысяч выпускников строительных ВУЗов в год не могут покрыть даже минимальную обязательную потребность в обороте кадров, не говоря уже о росте. Когда в советские времена, с учетом сильной системы строительных техникумов, в год готовилось от 25 до 40 тысяч специалистов-строителей в год, на, если мне не изменяет память, 3-5 тысяч строительных организаций. Вы представляете, какое кадровое обновление такие компании тогда получали. А сегодня половина выпускников строительных специальностей вообще не идет в строительство – нет перспектив. Качественные изменения в подготовке кадров начнутся тогда, когда у компаний появится мало-мальски обозримый портфель контрактов с перспективой 2-3 года, позволяющий оценить потенциал развития и предусмотреть соответствующие бюджеты на повышение квалификации. Сегодня мы имеем бизнес одного контракта и все готовятся распускать персонал сразу по окончании работ. С другой стороны, строительной отрасли как хлеб необходим срочный трудовой контракт и вообще, все современные способы привлечения кадров на проектные сроки, начиная от аутстаффинга и заканчивая удаленным офисом. Без этого строительная отрасль не выживет.