

ГОССТРОЙ РОССИИ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ УСЛОВИЙ (ТРЕБОВАНИЙ) ИНВЕСТОРА (ЗАКАЗЧИКА) ПРИ ПОДГОТОВКЕ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ

МОСКВА 2000

Методические рекомендации по разработке условий (требований) инвестора (заказчика) при подготовке подрядных торгов / Госстрой России. - М.: ГУП ЦПП, 2000.

Содержат материалы, необходимые для разработки условий инвестора (заказчика) при подготовке подрядных торгов на территории Российской Федерации.

РАЗРАБОТАНЫ Экспертно-консультативным центром (ЭКЦ) при Минстрое России (*В. П. Абрамов, В. А. Кущенко, Н. И. Новиков* при участии *В. С. Васильева*).

УТВЕРЖДЕНЫ Межведомственной комиссией по подрядным торгам при Минстрое России протоколом № 5 от 17 февраля 1995 г.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Методические рекомендации (далее - рекомендации) разработаны в соответствии с «Положением о подрядных торгах в Российской Федерации»*, утвержденным совместным распоряжением Госкомимущества и Госстроя России от 13 апреля 1993 г. № 660-р/18-7.

* Далее - Положение.

В настоящих рекомендациях предполагается, что условия инвестора (заказчика) - это набор требований (необходимых и достаточных), без выполнения которых подрядные торги состояться не могут или их результаты не могут быть утверждены. При этом процесс проведения подрядных торгов рассматривается как этап (одно из условий) успешной реализации инвестиционного проекта. Это предположение базируется на статье 5 Закона РСФСР от 26 июня 1991 г. «Об инвестиционной деятельности в РСФСР», в которой определено, что «инвестор самостоятельно определяет объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций и по своему усмотрению привлекает на договорной, преимущественно конкурсной основе (в том числе через торги подряда) физических и юридических лиц, необходимых ему для реализации инвестиций».

Из этого определения следует, что, если результаты торгов не утверждены или, что особенно важно, конечные результаты инвестиционной деятельности неудовлетворительны, то можно предположить, что одна из причин этого заключается в том, что при подготовке, организации и проведении торгов были недостаточно проработаны и сформулированы условия инвестора.

В общем случае среди условий инвестора могут быть требования, необходимые к обязательному исполнению, а также менее жесткие достаточные условия.

Примером необходимых условий, высказанных от имени государства, является положение п. 2 Постановления Совета Министров Российской Федерации от 8 июля 1993 г. № 531 «Об

упорядочении в Российской Федерации строительства объектов, осуществляемых за счет государственных валютных средств и государственных иностранных кредитов», в котором определено, что «... если по результатам открытых подрядных торгов к строительству указанных объектов привлекается иностранная фирма, предусматривается в контрактах максимальное использование изготавливаемых Российской Федерацией оборудования и материалов, а также выполнение российскими организациями не менее 30 процентов объема работ и услуг от общего объема строительства».

Настоящие Методические рекомендации предназначены службе инвестора для работы на самой ранней стадии инвестиционного проекта, когда у него имеется только «идея» по организации и впоследствии по реализации инвестиционного проекта, т.е. при отсутствии расчетов по экономической целесообразности проекта и разрешительной документации на проектирование и строительство.

Цель данной работы заключается в оказании помощи заказчику еще до принятия решения на проведение торгов в формировании его требований в постановке и формулировке необходимых задач и путей их решения с указанием возможных исполнителей.

В основу материалов настоящих Методических рекомендаций положено представление о том, что для обеспечения формирования условий заказчиком (инвестором) при проведении подрядных торгов необходимо обеспечение его информацией (законодательные, нормативные документы и положения и т.п.), содержащие указания обязательного или рекомендательного характера, которые реализуются в виде задач, решаемых участниками торгов на различных этапах проведения торгов.

Настоящие рекомендации включают следующие разделы:

1. Общие положения.
2. Определения (терминологический словарь).
3. Правовые основы инвестиционной деятельности в Российской Федерации, где определено «инвестиционное законодательство», его состав и дан перечень основных нормативно-правовых документов, в рамках которых разрабатываются требования инвестора.
4. Разработка условий инвестора (заказчика) на подготовительном этапе проведения подрядных торгов. В данном разделе даны рекомендации по порядку получения разрешительной документации на закрепление участка под проектирование и строительство на основе существующего в настоящее время инвестиционного законодательства и рекомендации по привлечению для реализации этих целей существующей сети проектных организаций.
5. Разработка условий инвестора (заказчика) при подготовке и объявлении подрядных торгов. В разделе приводятся рекомендации по организации проведения подрядных торгов в различных регионах России на основе существующего законодательства, дана классификация торгов, а также показан круг задач, решение которых следует поручить инженерно-консультационной организации, и даны практические рекомендации по выбору такой организации.
6. Основные задачи, требования при разработке условий инвестора (заказчика).

Данный раздел состоит из трех частей:

6.1. Рекомендации по обоснованию инвестиций, в состав которых включены специально разработанные для этой цели девятнадцать таблиц. В них приводятся исходные данные и предложен укрупненный алгоритм обоснования инвестиций на основе выбора оптимального варианта из возможных альтернативных решений.

6.2. Рекомендации по разработке технической части тендерной документации, где приведены основные требования к различным разделам этой документации. Данная информация необходима тендерному комитету при организации разработки технической части для конкретного предмета торгов и разработки таблиц физических объемов работ, а также объемов и площадей зданий, сооружений и коммуникацию, которые позволят претендентам определить стоимость выполнения представленных на торги работ.

6.3. Основные критерии реализации проекта (цены, сроки и т.д.).

7. Литература. В работе приведено 29 литературных источников для углубленной проработки представленных в рекомендациях материалов.

Рекомендации по составу ориентированы, главным образом, на круг вопросов разработки условий инвестора (заказчика) при создании новых основных производственных фондов. Однако они в значительной мере приемлемы и в случае расширения, реконструкции и модернизации основных фондов действующих предприятий.

Рекомендации разработаны с учетом требований, вытекающих из новых законодательных актов, ориентированных на формирование в стране рыночной экономики.

Применение их предполагает творческий подход при выборе экономических и технических аспектов, постановке конкретных задач анализа, выборе показателей и порядке формирования условий.

Процесс разработки условий инвестора (заказчика) при проведении подрядных торгов концептуально включает в себя следующие стадии:

1. Формулировка потребностей или возможностей, которые определяют интересы инвестора (заказчика).
2. Формулировка группы предварительных альтернативных вариантов, способных удовлетворить исходные требования инвестора (заказчика).
3. Выбор альтернатив(ы), которые могли бы соответствовать требованиям с точки зрения сроков и условий, приемлемых для инвестора (заказчика).

При разработке настоящих рекомендаций использован опыт работ и материалы Экспертно-консультативного центра при Минстрое России, а также материалы организационно-методических документов, обеспечивающих принятие обосновывающих решений об инвестициях и инженерное сопровождение инвестиционной деятельности, АО ЦНИИпроект и Ассоциации проектных организаций АСПОпроект. Перечень этих документов приведен в списке литературы.

2. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Инвесторы - участники инвестиционной деятельности, осуществляющие вложения государственных, собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций, обеспечивающих их целевое использование.

Допускается объединение средств инвесторами для организации совместного инвестирования, экономические взаимоотношения между участниками инвестиционной деятельности регулируются договорными (контрактными) отношениями.

Участники (субъекты) инвестиционной деятельности - инвесторы-заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица (государственные и коммерческие структуры), в том числе иностранные, а также государственные и международные организации.

Государственный заказчик - заказчик инвестиционного проекта, определенного федеральной инвестиционной программой.

Нормативный документ в строительстве - документ, устанавливающий правила, общие принципы или характеристики, касающиеся определенных видов деятельности или их результатов, и доступный широкому кругу потребителей.

Положение нормативного документа - логическая единица содержания нормативного документа. В системе нормативных документов в строительстве положения подразделяются по:

форме представления - на нормы, правила и сообщения;

степени обязательности - на обязательные, рекомендуемые и справочные;

содержанию - на эксплуатационные, описательные и методические.

Правило - положение, описывающее действия, предназначенные для выполнения.

Обязательное положение - положение (норма или правило), применение которого обязательно по заказу.

Рекомендуемое положение - положение (норма или правило), содержащее совет или указание, не носящие обязательного характера.

Описательное положение - положение (норма или правило), которое содержит характеристики соответствия продукции своему назначению и связанные с ее производством.

Методическое положение - положение, указывающее один или несколько способов достижения соответствия требованию нормативного документа (направленное на достижение соответствия).

Инвестор (заказчик) - лицо, для которого строится, реконструируется или переоснащается объект торгов.

Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица с соответствующей регистрацией и с правом осуществления функций заказчика, уполномоченные инвестором (инвесторами) осуществить реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую и иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними.

Если заказчик не является инвестором, он наделяется правами владения, пользования и распоряжения инвестициями на период и в пределах полномочий, установленных указанным договором, и в соответствии с действующим на территории Российской Федерации законодательством.

В случае строительства сооружений, предприятия по правительственному заказу в роли заказчика может выступать само предприятие, а в роли организатора торгов - федеральное правительство, федеральное ведомство, местный орган власти, которые, в свою очередь, могут поручить проведение торгов специализированной на проведении торгов организации.

Подрядные торги - форма размещения заказов на строительство, предусматривающая выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг на основе конкурса.

Объект торгов - производственный или непроизводственный объект, к которому относится предмет торгов.

Предмет торгов - конкретные виды работ и услуг, по которым проводятся торги.

Участник торгов - лицо, имеющее право принимать участие в торгах, в их подготовке, проведении, утверждении результатов торгов.

Организатор торгов - лицо, которому заказчиком поручено проведение торгов.

Тендер - конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая соревнование представленных претендентами оферт с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации.

Тендерная документация - комплект документов, содержащих исходную информацию о технических, коммерческих, организационных и иных характеристиках объекта и предмета торгов, а также об условиях и процедуре торгов.

Тендерный комитет - постоянный или временный орган, создаваемый заказчиком или организатором для организации и проведения торгов.

Альтернативное предложение - предложение, представляемое одновременно с основным, содержащее отличающиеся от основного предложения условия.

Претендент - организация, фирма, консорциум (отечественный или международный), под чьим именем подана заявка. Организация получает статус претендента после регистрации ее заявки на участие в подрядных торгах в тендерном комитете.

К подрядным торгам допускаются претенденты независимо от форм собственности, обладающие опытом работ или услуг, зарегистрированные на территории Российской Федерации и выразившие в письменном виде согласие участвовать на условиях, изложенных в объявлении о торгах или тендерных предложениях.

Оферент - претендент, приславший тендерное предложение (оферту), подкрепленное банковской гарантией, содержащее согласие оферента участвовать в торгах на условиях, изложенных в тендерной документации.

Инженерно-консультационные (инжиниринговые) организации (ИКО) - организации, специализирующиеся на оказании инженерно-консультационных услуг. ИКО имеют статус формально независимых и не подчиняются каким-либо промышленным, строительным или торговым фирмам. Фактически ИКО работают в тесном контакте с фирмами - поставщиками основного технологического оборудования, разработчиками новых технологических процессов и банками, кредитующими строительство капиталоемких подрядных объектов.

В международной практике можно выделить следующие группы инжиниринговых фирм:

инженерно-консультационные - оказывают услуги без последующих поставок оборудования;

инженерно-строительные (контракторы) - могут представлять весь комплекс услуг, связанных с созданием промышленных и других объектов на условиях «под ключ»;

консультационные - услуги по управлению предприятиями, организации производства, сбыта;

инженерно-исследовательские - специализируются главным образом на разработке технологических процессов и технологий производства новых материалов.

Инженерно-консультационная организация может привлекаться тендерным комитетом также для проведения исследований о целесообразности выставления на торги конкретного объекта, подготовки тендерной документации, разработки оферт.

Инженерно-консультационная организация должна иметь лицензии на те виды работ, по которым она привлекается тендерным комитетом, организатором торгов или претендентом.

Одна и та же инженерно-консультационная организация не имеет права сотрудничать в процессе подготовки конкретных торгов одновременно с заказчиком и претендентом.

Взаимоотношения между ИКО и заказчиком регулируются подписанным между ними договором, между ИКО и подрядчиком - основным контрактом, заключенным между подрядчиком и заказчиком.

Инжиниринг - инженерно-консультационные услуги, связанные с подготовкой производственного процесса и обеспечением нормального хода процесса производства и реализации продукции.

К ним относятся:

предпроектные - подготовка ТЭО, проведение исследования рынка, топографической съемки, исследование грунтов, разработка планов застройки регионов, планов развития транспортной сети и др., а также консультации и надзор за проведением перечисленных работ;

проектные - подготовка генплана, предварительная оценка стоимости проекта, расходов по созданию и эксплуатации объекта, разработка архитектурного плана, рабочих чертежей, технических спецификаций и др., надзор и консультации по проведению указанных работ;

послепроектные - подготовка контрактной документации, организация торгов, надзор за проведением строительных работ, управление строительством, проведение приемосдаточных испытаний объекта, составление заключения о строительстве, подготовка инженерно-технического персонала и др.;

специальные услуги, обусловленные конкретными условиями создания данного объекта (анализ проблем утилизации отходов, юридические процедуры и др.).

Инжиниринговые услуги оказываются специализированными инженерно-консультационными (инжиниринговыми) фирмами, а также строительными и промышленными компаниями. Ввиду большого разнообразия работ и услуг, входящих в инжиниринговые услуги, фирмы специализируются на выполнении определенных групп и услуг.

Комплексный инжиниринг (КИ) - совокупность услуг и поставок, необходимых для строительства промышленного предприятия или объекта инфраструктуры.

По желанию заказчика КИ может быть расширен путем включения услуг инжиниринговой фирмы на последующую эксплуатацию построенного объекта или даже реализацию продукции, производимой на этом предприятии.

В широком смысле КИ включает: консультационный, или чистый инжиниринг, связанный с проектированием объекта, разработкой планов строительства и контроля за проведением работ (авторский надзор); он не включает в себя поставки оборудования, производство каких-либо строительных работ, предоставление лицензий или передачу технологии;

технологический инжиниринг - предоставление заказчику технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (передача производственного опыта и знаний, передача технологии и патента);

строительный, или общий инжиниринг, относящийся к проектированию, поставке оборудования и его монтажу.

3. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Инвестиционное законодательство - это система нормативных правовых документов, обеспечивающих от имени государства экономическую целесообразность инвестиционной деятельности и гарантию сохранения инвестиций для всех форм собственности и всех уровней управления экономикой. Данная система разрабатывается и рассматривается как единая система взаимосвязанных документов в целях создания правовых предпосылок для перевода управления экономикой на рыночные механизмы, которая включает следующие документы:

законы Российской Федерации;

указы Президента Российской Федерации;

постановления Правительства Российской Федерации;

нормативные документы министерств и ведомств Российской Федерации - государственных заказчиков;

территориальные нормативные документы субъектов Российской Федерации.

Государственные нормативные документы в области инвестиционной деятельности (первые четыре), в составе которых неотъемлемой частью является тендерное законодательство, обязательны на все объекты федеральных программ развития Российской Федерации, а также на все объекты, финансирование или финансовая поддержка реализации которых осуществляются из средств федерального бюджета.

Территориальные нормативные документы в области организации и проведения подрядных торгов устанавливаются и применяются в пределах соответствующих государственно- и административно-территориальных образований Российской Федерации (обязательные и рекомендуемые), учитывают местные климатические и экономические возможности, а также национальные традиции республик, краев и областей Российской Федерации.

Территориальные нормативные документы принимают и вводят в действие органы власти республик, краев, областей (городов), входящих в состав Российской Федерации.

Правовой основой по разработке условий инвестора (заказчика) при проведении подрядных торгов по объектам, финансируемым из местных (областных, районных, муниципальных) бюджетов, является Положение о подрядных торгах в Российской Федерации.

Положение определяет общий порядок подготовки, организации, проведения, регулирования последствий подрядных торгов на выполнение всего комплекса работ и оказание услуг, связанных со строительством новых, расширением, реконструкцией и ремонтом действующих объектов на территории Российской Федерации.

Положение обязательно при проведении подрядных торгов на размещение заказов на вновь начинаемое строительство для федеральных государственных нужд.

В остальных случаях заказчик может принять решение о проведении подрядных торгов в соответствии со своими требованиями (условиями) в порядке, установленном данным Положением.

При разработке условий инвестора (заказчика) необходимо учитывать, что в соответствии с Положением при Министерстве строительства Российской Федерации создана и функционирует Межведомственная комиссия по подрядным торгам, основными функциями которой являются:

правовое и методическое обеспечение подрядных торгов;

координация разработки тендерного законодательства;

содействие созданию системы информационного обеспечения и сети инженерно-консультационных фирм;

консультирование по вопросам проведения подрядных торгов.

В соответствии со своим назначением Межведомственная комиссия координирует разработку и утверждает для практического использования взаимосвязанную систему нормативно-методических документов по подрядным торгам.

К настоящему времени утверждены или готовятся к утверждению следующие методические материалы:

Методические рекомендации по процедуре подрядных торгов.

Методические рекомендации по проведению предварительной квалификации претендентов на участие в подрядных торгах.

Методические рекомендации по подготовке тендерной документации.

Методические рекомендации по оценке ofert и выбору лучшего предложения из представленных на подрядные торги.

Методические рекомендации по разработке коммерческой части документации заказчика и oferty претендента.

Методические рекомендации по разработке технической части тендерной документации и oferty претендента.

Регламент работы тендерного комитета.

Методические рекомендации по разработке условий инвестора (заказчика) при проведении подрядных торгов.

При формировании условий инвестора на организацию, проведение подрядных торгов и утверждение их результатов целесообразно использовать материалы следующих нормативных документов:

Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 г.

Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г.

Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г.

Закон РСФСР «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 19 апреля 1991 г.

Земельный кодекс РСФСР, утвержденный 25 апреля 1991 г.

Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 26 июня 1991 г.

Закон РСФСР «О поставках продукции и товаров для государственных нужд» от 28 мая 1992 г.

Закон РСФСР «О местном самоуправлении в РСФСР» от 6 июня 1991 г.

Закон Российской Федерации «Об арбитражном суде».

Постановление Совета Министров Российской Федерации - Правительства Российской Федерации «Об утверждении Основных положений порядка заключения и исполнения государственных контрактов (договоров подряда) на строительство объектов для федеральных государственных нужд» от 14 августа 1993 г № 812.

Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Временного положения о финансировании и кредитовании капитального строительства на территории Российской Федерации» от 21 марта 1994 г. № 220.

Указ Президента Российской Федерации «О мерах государственного регулирования инвестиционных процессов и усилении инвестиционной активности банков и других финансовых институтов».

Указ Президента Российской Федерации «О частных инвестициях в Российской Федерации».

Здесь приведены лишь основные правовые документы, по своему существу являющиеся обязательными положениями определения условий инвестора при проведении подрядных торгов. Этот список может быть дополнен рядом других документов, так или иначе имеющих отношение к подрядным торгам и оказывающих влияние на формирование условий заказчика. Сформированные и определенные условия излагаются заказчиком или по его поручению его представителем в тендерной документации и в проекте контракта, который является неотъемлемой частью тендерной документации. Это, в частности, определено в статье 7 Закона РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР»: «Основным правовым документом, регулирующим производственно-хозяйственные и другие отношения субъектов инвестиционной деятельности, является договор (контракт) между ними».

Разработка и согласование условий реализации инвестиционного проекта является исключительно компетенцией субъектов инвестиционной деятельности при условии их непротиворечия действующему законодательству.

4. РАЗРАБОТКА УСЛОВИЙ ИНВЕСТОРА (ЗАКАЗЧИКА) НА ПОДГОТОВИТЕЛЬНОМ ЭТАПЕ ПРОВЕДЕНИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ

Определение условий заказчика на всех этапах подготовки, организации, проведения и утверждения результатов торгов самым существенным образом зависит от объекта и предмета торгов.

4.1. В Положении определено, что до принятия решения о проведении подрядных торгов заказчик должен получить необходимые инвестиционные ресурсы (или право распоряжаться ими в требуемый для создания объекта интервал времени), подтвержденные соответствующими финансовыми документами, например кредитным договором, банковской справкой, постановлением исполнительного органа государственной власти, на полное или частичное финансирование объектов для федеральных государственных нужд. При наличии у заказчика согласованного и утвержденного ТЭО следует приступить к формированию условий на организацию, проведение и объявление о торгах.

4.2. При отсутствии ТЭО, например в случае если предметом торгов является разработка того же ТЭО или при подряде «под ключ» при отсутствии проекта заказчику получение необходимых инвестиционных ресурсов недостаточно для начала работ по возведению, например нового объекта. В нашей стране в соответствии с законодательными актами России установлен общий порядок определения места строительства предприятий, сооружений и иных объектов производственного и непроизводственного назначения, разработаны правила предварительного согласования места размещения объекта и получения разрешения об изъятии и предоставлении участка.

Получение предварительного согласования места размещения объекта, возможности проведения проектно-изыскательских, строительно-монтажных работ и эксплуатации объекта находится в прямой зависимости от своевременной подготовки исходных данных и соответствующих согласований.

Законом РСФСР «Об охране окружающей среды» (разд. VI, ст. 41, п.2) установлено: «Определение места строительства предприятий, сооружений и иных объектов производится в соответствии со ст. 28 Земельного кодекса РСФСР и ст. 11 закона РСФСР «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» при наличии положительного заключения специально на то уполномоченных государственных органов Российской Федерации в области охраны окружающей природной среды, санитарно-эпидемиологического надзора и решения местных органов самоуправления».

Законом РСФСР «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (ст. 11, п.3) определено: «Предоставление земельных участков под строительство, утверждение норм проектирования, проектной и нормативно-технической документации на строительство (реконструкцию, модернизацию) и застройку, ввод в эксплуатацию жилых домов, зданий и сооружений культурно-бытового, жилищно-коммунального назначения, промышленных, транспортных и других предприятий (пусковых комплексов) и сооружений, а также транспортных средств допускается только при наличии заключения органов или учреждений Государственной санитарно-эпидемиологической службы РСФСР об их соответствии санитарным правилам».

Статьей 28 Земельного кодекса РСФСР установлено: «...материалы предварительного согласования места размещения объектов утверждаются решением соответствующего Совета народных депутатов, которое является основанием для проведения проектно-изыскательских работ и последующего принятия решения об изъятии и предоставлении земельного участка».

Заказчику необходимо обеспечить выполнение нормативных законодательных документов государства при разработке условий реализации объекта в желаемом месте и определить возможный состав необходимых работ и исполнителей.

Для выполнения этого достаточно серьезного и ответственного комплекса работ можно рекомендовать заказчику привлечение специализированной инженерно-консультационной организации, имеющей соответствующую лицензию на выполнение функции заказчика. В качестве таковой можно привлечь соответствующую проектно-изыскательскую организацию, которой на договорных (контрактных) условиях целесообразно поручить выполнение следующих работ:

подготовку материалов для получения предварительного согласования места размещения объекта;

получение заключения органов Государственной санитарно-эпидемиологической службы;

получение заключения органов охраны окружающей природной среды;

участие в получении предварительного согласования места размещения объекта;

подготовку задания на основе полученных заключений и согласования на выполнение проектно-изыскательских работ;

составление и корректировку экологических паспортов действующих предприятий.

Подбор необходимой инженерно-консультационной организации для заказчика целесообразно осуществлять на самой ранней стадии подготовки и проведения подрядных торгов, так как этой организации после завершения работы над проектированием и утверждением проекта можно поручить выполнение целого комплекса работ, определенных статьей 29 Земельного кодекса РСФСР: «После утверждения проекта и включения объекта в план строительства предприятие, учреждение, организация обращается в Совет народных депутатов, обладающий в соответствии со статьей 23 настоящего кодекса правом изъятия и предоставления земельных участков, с ходатайством об изъятии предварительно согласованного земельного участка и предоставления его для строительства объекта. При уточнении места расположения объекта или увеличения площади участка предприятие, учреждение, организация проводит дополнительные согласования с собственником земли, землевладельцем, землепользователем, арендатором».

В соответствии с этим инженерно-консультационной организации можно дополнительно поручить выполнение следующих работ:

подготовку необходимых материалов для получения решения об изъятии и предоставлении земельного участка;

участие в получении разрешения;

подготовку материалов для согласования и уточнения места расположения объекта или увеличения площади участка;

получение согласования по уточнению места или размеров предоставляемого участка.

4.3. Кроме вышеперечисленных вопросов, связанных с предоставлением земельных участков под строительство, привлекаемая организация может оказать помощь в работе по разработке схем районной планировки, генеральных планов городов, промзон, объемно-планировочных решений по инвестируемым объектам, являющимся предметом торгов, и согласованию этих решений с Главным управлением архитектуры и градостроительства субъекта федерации, на территории которого планируется строительство объектов.

Из вышеперечисленного следует важность подбора для заказчика к проведению подрядных торгов наиболее компетентной инженерно-консультационной организации. На взгляд авторов настоящей работы в качестве такой организации наиболее целесообразно привлекать одну из существующих проектных организаций, имеющую опыт деятельности в сфере интересов заказчика. Это целесообразно и с той точки зрения, что сеть проектных организаций существует достаточно длительное время и по результатам их деятельности в прошлом можно оценить необходимость их привлечения для выполнения работ в рамках организации и проведения торгов.

При этом в качестве критериев отбора такой организации могут служить:

существующий уровень квалификации и наличие работников в проектной организации;

возможность материально-технической базы проектных институтов;

изменение в условиях функционирования проектных организаций при переходе их к рыночным механизмам управления;

хозяйственная самостоятельность;

престижность для проектной организации участия в подготовке материалов и других инжиниринговых работ при подготовке и проведении торгов;

новый порядок планирования и финансирования работ и т.п.

4.4. Следующим комплексом проблем, которые необходимо решить заказчику до объявления торгов, является разработка концепции будущих договорных отношений между заказчиком и победителем торгов. Суть концепции выражается в степени ответственности всех субъектов инвестиционной деятельности. Степень ответственности определяется организацией взаимоотношений заказчика и исполнителя работ (подрядчика).

Наиболее развитой формой отношений между заказчиком и исполнителем в нашей стране и за рубежом является подбор генерального исполнителя (генподрядчика), которому поручается выполнение всех работ, связанных с сооружением объекта, включая проектирование. Степень ответственности за выполнение работ определяется на основе контракта, заключаемого между генподрядчиком и заказчиком.

На основе этих контрактных отношений генподрядчик подбирает для выполнения специальных видов работ субподрядчиков, которым поручал те или иные виды работ.

Субподрядчик, не имея прямых контрактных отношений с заказчиком, заключал контракт с генподрядчиком, по которому за выполнение работ отвечал непосредственно перед ним.

Такая форма освобождает заказчика от управления проектом, так как генподрядчик несет полную ответственность перед заказчиком за выполнение проекта в срок, за соблюдение заранее обусловленной стоимости и заданного уровня качества.

В современных условиях в странах с рыночной экономикой наблюдается стремление заказчика использовать преимущества разделения ответственности между членами объединения подрядчиков. Это позволяет выбрать оптимальные виды оборудования и технологические процессы, создать более требовательную обстановку, обязывающую каждого из участников временного объединения точно выполнять свои обязательства и осуществлять более объективный контроль за ходом строительства.

Нагрузка на заказчика увеличивается, так как в этом случае ему приходится принимать функции управления проектом на себя или поручить их выполнение одной из специализированных организаций на контрактной основе.

5. РАЗРАБОТКА УСЛОВИЙ ИНВЕСТОРА (ЗАКАЗЧИКА) ПРИ ПОДГОТОВКЕ И ОБЪЯВЛЕНИИ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ

5.1. При выполнении условий, перечисленных в предыдущем разделе, т.е. при наличии материальных средств и необходимой разрешительной документации, одной из первых проблем, которую необходимо решить заказчику, является определение и назначение организатора торгов.

В самом деле, принятие решения о назначении и времени проведения подрядных торгов осуществляется заказчиком, который, являясь собственником объекта или обладая правом распоряжения собственностью (средствами) или оперативного управления (ведения), принимает решение об организации и проведении подрядных торгов путем издания официального распорядительного документа в форме, принятой в организации заказчика, например, приказ, постановление, распоряжение и т.д. В этом документе заказчик определяет в его организации подразделение, которому он поручает выполнение функций организатора торгов, и назначает лицо, ответственное за эту работу.

Функции организатора торгов заказчик может поручить одной из специализированных фирм, имеющей лицензию на этот вид деятельности. В этом случае заказчик заключает договор (контракт) с организацией, которой он поручает выполнение функций организатора торгов. В нем определяются права и обязанности договаривающихся сторон, условия выполнения ими предмета договора.

В общем случае можно рекомендовать, как это в настоящее время осуществлено в ряде регионов России, приказом главы администрации определить фирму, которой поручается работа по подготовке, организации проведения и регулирования последствий торгов на всей территории данного субъекта Федерации. Аналогично можно рекомендовать и для отраслевых министерств и ведомств России.

Финансовые взаимоотношения между заказчиком и организатором торгов регулируются распорядительным документом по организации заказчика, а в случае привлечения специализированной фирмы, соответствующим разделом договора (контракта).

Организатор торгов осуществляет оплату всех финансовых расходов деятельности тендерного комитета по подготовке и проведению торгов, а также несет ответственность по всем видам расходов.

Необходимыми условиями успешной работы организатора торгов и его сотрудников является четкое понимание ими условий заказчика и возможный выигрыш или экономические потери в результате непонимания или ненадлежащего выполнения ими задач, реализующих условия заказчика.

Выполнение условий заказчика обеспечивается как нормативными законодательными актами государства, так и теми полномочиями, которыми он наделяет организатора торгов. В соответствии с этим организатор торгов обладает следующими правами.

Организатор торгов является официальным юридическим лицом, от имени которого проводятся торги.

Организатор торгов выполняет следующие функции:

формирует и утверждает состав тендерного комитета;

готовит документы для объявления торгов, осуществляет публикацию объявления или рассылку предложений.

Организует:

разработку тендерной документации;

распространение тендерной документации;

разработку документации для предварительной квалификации претендентов и ее распространение;

подготовку и распространение другой необходимой для проведения торгов документации.

Кроме этого организатор торгов:

утверждает результаты торгов;

рассматривает апелляции на решение тендерного комитета;

ликвидирует тендерный комитет.

Полномочия организатора торгов подтверждаются распорядительным документом заказчика или соответствующим договором в зависимости от статуса обоих юридических лиц. Организатор торгов имеет право делегировать часть своих полномочий тендерному комитету.

Организатор торгов осуществляет покрытие всех финансовых и ресурсных издержек по подготовке и проведению торгов, а также несет ответственность по всем видам рисков.

В зависимости от объекта или предмета торгов заказчик (или организатор торгов) самостоятельно формирует тендерный комитет.

Тендерный комитет - постоянный или временный орган. По своей сути он коллегиальный орган, сформированный организатором торгов из своих представителей, представителей инвестора (заказчика), а также представителей местной (региональной) администрации, сотрудников архитектурно-проектных управлений, санитарно-эпидемиологических служб, пожарной охраны, а также экспертных и консультационных организаций. В состав тендерного комитета могут привлекаться представители Министерства строительства Российской Федерации и Межведомственной комиссии.

В соответствии со своим назначением тендерный комитет выполняет следующие основные функции:

собирает заявки на участие претендентов в предварительной квалификации, а также регистрирует конкурсные предложения и другую входящую документацию;

оформляет все необходимые документы, обеспечивающие подготовку и проведение торгов;

разрабатывает тендерную документацию или заказывает ее разработку инженерно-консультационной организации;

разрабатывает документацию по предквалификации (или заказывает ее разработку);

проводит заседания согласно утвержденному регламенту и оформляет их протоколами;

определяет победителя торгов и представляет протокол на утверждение заказчику (организатору торгов);

рассматривает споры между участниками торгов, а также претензии участников к тендерному комитету в первой инстанции.

Тендерный комитет является рабочим органом торгов, именно он по поручению заказчика или организатора торгов реализует в процессе проведения торгов на всех его этапах условия заказчика. При этом тендерный комитет может активно воздействовать на формирование этих условий, осуществляя на практике для заказчика принцип «обучаться по ходу дела».

Подбор кадров (экспертов) в тендерный комитет и организация их работы являются сложной задачей. Для ее практического решения можно воспользоваться методическими рекомендациями «Регламент работы тендерного комитета», утвержденными Межведомственной комиссией Министерства строительства Российской Федерации.

5.2. До объявления о торгах организатор торгов, реализуя условия заказчика, которому принадлежит право выбора, решает вопрос о виде торгов.

5.2.1. Открытые, или публичные торги - это торги с участием в них в качестве оферентов всех лиц, пожелавших выступить в этом качестве. Объявление о назначении открытых торгов и их результаты должны быть опубликованы.

Согласно Положению объявление о торгах должно быть обязательно опубликовано в «Строительной газете» или в газете «Развитие».

Без указанного объявления в печати могут проводиться закрытые торги с участием в качестве оферентов только тех лиц, которых приглашает организатор торгов, в случае:

если заказчик или организатор торгов располагают достоверными сведениями, что только данное лицо в состоянии выполнять все условия заказчика;

если имеются объективные требования о сохранении сделки в тайне (например, по объектам оборонного и специального назначения);

если имеются другие, не менее важные, чем вышеприведенные, объективные причины.

5.2.2. Торги с предварительной квалификацией.

В некоторых случаях при объявлении торгов на достаточно сложные объекты и при прогнозировании большого количества возможных претендентов на участие в торгах целесообразно применять двухступенчатую систему торгов.

В первом туре (на нем происходит отбор фирм, называемый предквалификацией) принимают участие все желающие претенденты, во втором только те, которые прошли предквалификацию и были допущены ко второму туру.

Предварительная квалификация претендентов на участие в подрядных торгах - это процедура по определению технических, экономических, организационных и других потенциальных возможностей претендента к выполнению представляемого на торги подряда.

Предварительная квалификация проводится в случае принятия заказчиком решения о проведении торгов с предварительной квалификацией претендентов.

Предварительная квалификация обеспечивает определенные гарантии отбора возможных претендентов в условиях перехода к рыночной экономике. Как претендент рассматривается отдельная организация, фирма или консорциум, под чьим именем подана заявка.

К предквалификации допускаются отдельные организации, фирмы, консорциумы (отечественные и международные) независимо от форм собственности, обладающие опытом проведения работ или услуг, являющихся предметом торгов.

Сообщение о проведении предварительной квалификации должно обязательно содержаться в объявлении о торгах. Объявление о торгах, публикуемое в печати, составляется в произвольной форме.

При проведении закрытых торгов сообщение о предварительной квалификации содержится в приглашении.

Более полная информация об условиях проведения предварительной квалификации изложена в «Методических рекомендациях по проведению предварительной квалификации претендентов». Следует особо отметить, что решение предквалификационной комиссии о предоставлении права претенденту участвовать в торгах не может рассматриваться им как гарантия победы на торгах.

5.2.3. Торги без предварительной квалификации - это торги с участием в них в качестве oferентов всех претендентов, выполнивших все необходимые условия тендерного комитета и получившие статус oferента.

5.2.4. Первичные торги - это торги, назначенные в первый раз по данному предмету торгов данного объекта торгов.

5.2.5. Повторные торги - это торги, назначаемые во второй или третий раз по данному предмету торгов данного объекта торгов. Повторные торги назначаются в случае, если результат первичных торгов не удовлетворил заказчика.

5.2.6. Международные торги - это торги с участием исключительно иностранных oferентов.

5.2.7. Смешанные торги или смешанные международные торги - это торги с участием иностранных и отечественных oferентов.

5.2.8. Национальные, или внутренние торги - это торги с участием исключительно отечественных oferентов.

5.2.9. Гласные торги - это торги с участием oferентов или их полномочных представителей в процедуре торгов и с оглашением их результатов.

5.2.10. Негласные торги - это торги без участия в любой форме oferентов в процедуре торгов и с сообщением результатов только их победителю.

6. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ, ТРЕБОВАНИЯ ПРИ РАЗРАБОТКЕ УСЛОВИЙ ИНВЕСТОРА (ЗАКАЗЧИКА)

6.1. Состав экономической части тендерной документации

6.1.1. Разработка условий инвестора (заказчика) по объекту подрядных торгов в составе экономической части тендерной документации должна быть направлена на решение следующих основных задач:

максимально полное выявление и стоимостную оценку затрат по объекту, включая затраты на предотвращение и ликвидацию отрицательных экологических, социальных и экономических

последствий реализации намечаемой хозяйственной деятельности объектов и возможных аварийных ситуаций;

разработку стратегии финансирования инвестиций;

прогноз изменения основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности объекта торгов по годам расчетного периода и оценки его финансовой устойчивости;

оценку риска инвестиций;

оценку эффективности инвестиций с позиций коммерческих интересов инвестора (коммерческой рентабельности) и интересов национальной (региональной) экономики;

выбор оптимального варианта достижения цели инвестирования.

6.1.2. При разработке экономической части условий необходимо:

учитывать налоговую, амортизационную, кредитную (в том числе процентную) и таможенную политику, проводимую государством и местными органами власти, требования законодательства и нормативных актов Российской Федерации, регулирующих инвестиционную деятельность, условия пользования землей и другими природными ресурсами;

обеспечивать защиту интересов инвесторов с одной стороны и общенациональных интересов (интересов региона) с другой, отдавая приоритет последним. Это означает следующее. Если строительство (расширение, реконструкция) предприятия обеспечивает инвестору приемлемую для него норму прибыли на вложенный капитал, но не содействует решению государственных задач: росту национального дохода, улучшению использования природных ресурсов, повышению занятости населения, экономии иностранной валюты и т.п., то такой проект отвергается или, при возможности, переделывается. Если проект будущего предприятия оказывается неприемлемым для инвестора, но отвечает интересам всего общества, национальной (региональной) экономики, то для обеспечения его коммерческой жизнедеятельности в составе документации должны разрабатываться предложения правительству и местным органам власти по созданию особого экономического режима, благоприятствующего деятельности этого предприятия: налоговые льготы, субсидии, инвестиционные кредиты и т.д.;

отдавать предпочтение при выборе показателей для оценки эффективности инвестиций не простым, а дисконтированным показателям, учитывающим фактор времени;

установить расчетный период, в пределах которого должны выполняться экономические расчеты;

в случае привлечения заемных средств для финансирования инвестиций в создание и воспроизводство основных фондов расчет показателей рентабельности и капиталотдачи следует производить относительно всего инвестированного капитала (суммы собственных и заемных средств) и собственного капитала;

при расчете инвестиционных и производственных затрат, выручки от реализации продукции, потребности в оборотных средствах следует учитывать инфляцию;

затраты и доходы по комплексным проектам должны распределяться по отраслям - сферам деятельности, входящим в комплекс.

Неотъемлемыми элементами работы по составлению экономической части условий должны стать углубленный анализ экономических и финансовых показателей проекта предприятия, оценка привлекательности его как объекта инвестирования. В условиях рыночной экономики необходимость такого анализа очевидна.

Расчет и анализ основных экономических и финансовых показателей целесообразно осуществлять в специально разработанных унифицированных формах (табл. 1 - 19), образцы которых приводятся ниже.

6.1.3. Одной из главных предпосылок для выбора наиболее эффективных инвестиционных решений в условиях ограниченности ресурсов является разработка альтернативных вариантов достижения цели инвестирования, поставленной заказчиком (инвестором), которые могут различаться между собой по:

видам производственных факторов: технологическим процессам, машинам и оборудованию, сырью и материалам, топливу и энергии, источникам их поступления и т.д.;

размерам создаваемых объектов (масштабам производства);

территориальному размещению проектируемого объекта (площадкам и трассам для строительства);

времени (графику) осуществления проекта (например, строительство предприятия сразу на полную мощность или через определенные интервалы несколькими очередями);

источникам финансирования инвестиций.

6.1.4. Кроме параметров проектируемого предприятия при выполнении экономических расчетов используются данные проектов-аналогов и действующих предприятий, различные нормативы, прогнозные, статистические и справочные материалы; результаты предшествующих маркетингов и технико-экономических исследований, экспертные оценки.

При использовании кредитов и иностранных инвестиций для финансирования капитальных вложений перечень необходимой информации расширяется.

6.1.5. Укрупненный алгоритм, который целесообразно иметь ввиду при разработке экономической части условий на создание и эксплуатацию предприятия инвестора (заказчика), представлен в табл. 20.

Таблица 1

Производственная программа

Виды продукции	Единица измерения	Выпуск продукции	Первый год	...	t-й год
----------------	-------------------	------------------	------------	-----	---------

		(100 %)	Мощность,	...	Мощность,	Количество
			%			
			Количество			
1. Основная продукция						
2. Попутная продукция						
3. Отходы производства						

Таблица 2

Расчет выручки от реализации продукции

Виды продукции	Единица измерения	Цена единицы продукции		Первый год						...	1-й год									
				Объем продукции			Выручка				...	Объем продукции			Выручка					
				М	Э	М+Э	М	Э	М+Э			М	Э	М+Э	М	Э	М+Э			
1. Основная продукция																				
1.1.																				
1.2.																				
1.3.																				
Итого																				
2. Попутная продукция																				
2.1.																				
2.2.																				
2.3.																				
Итого																				
3. Отходы																				
3.1.																				
3.2.																				
3.3.																				
Итого																				
Всего																				

Примечания: 1. Обозначения: М - местный (внутренний) рынок, Э - экспорт (внешний) рынок.

2. Объем продаж (реализации) приводится в натуральных единицах, выручка (доход) от реализации в стоимостном выражении.

3. По основным видам продукции приводятся отдельно объемы продаж и реализации по линии госзаказа для удовлетворения федеральных и региональных нужд и прямых договоров с потребителями.

Таблица 3

Расчет инвестиционных издержек

Наименование статьи издержек						
Компонент проекта (номер и наименование)						
Описание статьи издержек	Единица измерения	Количество	Стоимость единицы		Издержки	
			НВ	ИВ	НВ	ИВ
Итого						

Примечание. Обозначения: НВ - национальная валюта, ИВ - иностранная валюта.

Таблица 4

Сводная ведомость инвестиционных издержек

Статьи затрат	Сумма издержек		
	НВ	ИВ	Итого
1. Земельный участок			
2. Машины и оборудование (включая вспомогательные)			
3. Производственные здания и сооружения (включая вспомогательные)			
4. Нематериальные активы			
5. Прочие основные производственные фонды			
6. Итого затрат на основные производственные фонды			
7. Объекты жилищно-гражданского назначения			
8. Всего			

Таблица 5

Вещественно-имущественная структура основных фондов предприятия

Компоненты основных фондов	Стоимость, млн. руб	Удельный вес компонентов, %	
		к итогу по строке 6	к итогу по строке 8
1. Земельный участок			
2. Машины и оборудование (включая вспомогательные)			
3. Производственные здания и сооружения (включая вспомогательные)			
4. Нематериальные активы			
5. Прочие основные производственные фонды			
6. Итого затрат на основные производственные фонды		100	
7. Объекты жилищно-гражданского назначения		X	
8. Всего		X	100

Таблица 6

Состав инвесторов и предполагаемые источники финансирования в предпроизводственный и производственный периоды

Источники финансирования	Предпроизводственный период	Производственный период
	Годы	Годы

	1, 2, ...	1, 2, ...
Общая сумма финансовых средств, в том числе:		
I. Собственные финансовые средства и внутрихозяйственные резервы предприятия:		
акционерный или учредительный капитал		
нераспределенная прибыль		
износ		
II. Внешние источники средств:		
ассигнования из республиканских и местных бюджетов, внебюджетные фонды		
кредиты банков		
государственные займы и кредиты		
иностранный капитал		
привлеченные финансовые средства		
Состав инвесторов и их долевое участие в финансировании		
1.		
2.		
3.		
4.		

Таблица 7

Сроки и объемы погашения банковских кредитов

Сроки погашения кредита, годы	Вариант 1			...	n-й вариант		
	Объемы кредитования	Из них выплаты			Объемы кредитования	Из них выплаты	
		в счет погашения основного долга, т.е. ссуды	% за кредит			в счет погашения основного долга, т.е. ссуды	% за кредит
Итого							

Таблица 8

Расчет издержек производства

Наименование статьи издержек				
Компонент проекта (№ и наименование)				
Описание статьи издержек	Единицы измерения	Количество ед. изм.	Стоимость ед. изм.	Итого
Итого				

Таблица 9

Сводная ведомость производственных издержек

Наименование статьи издержек	Годы
------------------------------	------

	1	2	...
Всего			

Таблица 10

Сводная ведомость накладных расходов

Расходы	Категория издержек		
	по обслуживанию производства	административные	финансовые
1. Затраты на оплату труда (включая отчисления на социальные нужды) работников, не занятых непосредственно в производстве	+	+	-
2. Обязательное страхование имущества и отдельных категорий работников	+	-	+
3. Ежегодные платежи за земельный участок (земельный налог, арендная плата и т.д.)		-	+
4. Налог на имущество предприятия		-	+
5. Платежи за пользование недрами и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы		-	+
6. Выплаты ссудного процента в пределах установленной ставки		-	+
7. Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	+	+	-
8. Ремонт и обслуживание зданий и оборудования	+	+	
9. Платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ	+	-	+
10. Расходы по утилизации отходов	+	-	-
11. Отчисления в ремонтный фонд предприятия	+	-	-
12. Амортизация основных фондов, в том числе зданий и сооружений, оборудования	+	+	-
	+	-	-
13. Износ нематериальных активов	+	-	-
14. Прочие	+	+	+
Примечания: 1. Расходы, связанные с административной и финансовой деятельностью, могут быть сведены в одну категорию: административно-финансовые издержки.			
2. Таблица составляется с расшифровкой накладных расходов по статьям затрат для каждого варианта организационной структуры управления предприятием, схемы финансирования и других решений, оказывающих влияние на уровень накладных расходов.			

Таблица 11

Структура себестоимости продукции (по экономическим элементам)

Экономические элементы	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес элемента, %
------------------------	------------------	--------------------------

1. Материальные затраты, сырьё и материалов, в том числе по основным видам		
2. Затраты на оплату труда		
3. Отчисления на социальные нужды (обязательные отчисления на государственное социальное страхование и пенсионное обеспечение, в фонд занятости и на медицинское страхование)		
4. Амортизация основных фондов		
5. Прочие затраты - всего		
В том числе:		
платежи по обязательному страхованию имущества предприятия и отдельных категорий работников затраты по сбыту (реализации) продукции		
платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ		
платежи по кредитам в пределах ставок, установленных законодательством		
затраты на организованный набор работников		
износ по нематериальным активам отчисления в ремонтный фонд предприятия		
налоги на имущество предприятия		
Итого		100

Таблица 12

Расчет чистой прибыли и налога на прибыль

Показатели	Годы			
	1	2	...	t
1. Выручка (доход от продаж) от реализации продукции				
В том числе налог на добавленную стоимость (НДС)				
2. Выручка от реализации продукции без НДС				
3. Затраты на производство реализованной продукции				
4. Результат от реализации продукции				
5. Результат от реализации основных средств и иного имущества предприятия				
6. Доходы от внереализационных операций				
7. Расходы от внереализационных операций				
8. Прибыль (+), убыток (-) от внереализационных операций				
9. Балансовая прибыль (строки 4 + 5 + 8)				
10. Налоговые льготы (не более 50 % налоговых платежей)				
В том числе отчисления в резервный (страховой) фонд (не более 25 % уставного фонда)				
11. Налогооблагаемая прибыль (строки 9 - 10)				
12. Налог на прибыль				
13. Чистая прибыль (строки 11 - 12)				

Таблица 13

Расчет потоков наличностей (проектно-балансовая ведомость доходов и расходов) в период строительства и эксплуатации предприятий

Стадия инвестиционного периода	Строительство			Освоение производства			Эксплуатация на полную мощность			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	...
Годы										
Производственная программа	0	0	0	55 %	75 %	80 %	100 %			...
А. Приток наличностей										
1. Источники финансирования:										
1.1. Ассигнования из республиканского и местных бюджетов										
1.2. Внебюджетные фонды										
1.3. Собственные ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестора										
1.4. Заемные средства										
1.5.										
1.6.										
2. Выручка от реализации продукции										
3. Износ основных фондов и нематериальных активов										
4. Ликвидационная стоимость основных фондов (активов)										
5. Прочие поступления:										
5.1.										
5.2.										
Б. Отток наличностей										
1. Капитальные вложения										
2. Себестоимость реализованной продукции										
3. Выплаты по обязательствам:										
3.1. Погашение задолженности по ссуде										
3.2. Выплата ссудного процента (сверх установленной ставки)										
3.3. Налог на прибыль (доход)										
3.4.										
3.5.										
3.6.										
3.7.										
3.8.										
3.9. Дивиденды, выплачиваемые владельцам акций										
4. Отчисления в резервный и другие аналогичные фонды										
5. Прочие расходы:										
5.1.										
5.2.										

Стадия инвестиционного периода	Строительство			Освоение производства			Эксплуатация на полную мощность			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	...
Годы										

Примечание. Превышение доходов над расходами (+), дефицит (-)

Таблица 14

Расчет чистой дисконтированной прибыли и дисконтированной среднегодовой рентабельности капитальных вложений в создание (развитие) предприятия (при E =)

Год t	Чистая прибыль Prt	Коэффициент приведения d _t	Дисконтированная чистая прибыль Prtd _t	Капитальные вложения k _t	Дисконтированные капитальные вложения K _t d _t
X	X	X		X	

Дисконтированная (среднегодовая) рентабельность капитальных вложений (R_(t)) равна:

$$R_{(t)} = \frac{\sum Pr(f)}{K(f)} = \frac{\sum_{t=1}^T Prtd_t}{\sum_{t=1}^T Ktd_t}$$

Таблица 15

Расчет внутренней нормы рентабельности затрат на создание и эксплуатацию предприятия

Год t	Чистая прибыль Prt	Капитальные вложения Kt	Prt - Kt	Коэффициент приведения d _t (при E _t =)	Интегральный эффект Эт = (Prt - Kt)d _t (при E =)	Коэффициент приведения d _t (при E _{тн} =)	Интегральный эффект Эт + 1 = (Prt - Kt) (при Et + 1 =)
Итого	X	X	X	X		X	

Внутренняя норма рентабельности E равна:

$$E = E_t + \frac{Э_t(E_t + 1 - E_t)}{Э_{t+1} + Э_t},$$

где Эт - значение интегрального эффекта при низкой норме дисконтирования Et;

Эт + 1 - значение интегрального эффекта при высокой норме дисконтирования Et + 1.

Таблица 16

Расчет экономического (хозрасчетного) эффекта

Год t	Чистая прибыль Pr _t	Амортизационные отчисления At	Капитальные затраты K _t	(Pr _t + At - K _t)	d _t	(Pr _t + Ac - K _t)d _t	L _t	L _t d _t
							X	X
							X	X
							X	X
							X	X
							X	X
							X	X
							X	X
							X	X
Итого	X	X	X	X	X	X		

Экономический эффект Э равен:

$$Э_{(t)} = \sum (Pr_t + At - K_t) + d_t + L_t d_t,$$

где Э_t - чистая прибыль в t-м году;

At - амортизационные отчисления в t-м году;

K_t - капитальные вложения в создание (развитие) предприятия в t-м году;

d_t - коэффициент приведения во времени (коэффициент дисконтирования);

L_t - ликвидационная стоимость предприятия (стоимость зданий, сооружений, оборудования) в последнем году его эксплуатации.

Таблица 17

Обобщенные данные об эффективности инвестиций в создание (развитие) предприятия

Показатели	Варианты				
	А	Б	В	Г	...
1. Показатели эффективности с точки зрения интересов предпринимателя:					
1.1. Чистая прибыль (доход)					
1.2. Простая норма прибыли на капитал (рентабельность капитальных вложений)					
1.3. Дисконтированная норма прибыли на капитал (дисконтированная рентабельность капитальных вложений)					
1.4. Срок окупаемости капвложений					
1.5. Экономический (хозрасчетный) эффект					
1.6. Внутренняя норма рентабельности (прибыль)					
1.7.					

1.8.					
2. Показатели эффективности с позиций национальной (региональной) экономики:					
2.1. Улучшение использования природных ресурсов					
2.2. Прирост количества рабочих мест					
2.3. Экономия валютных затрат на импорт товаров					
2.4. Другие экономические и социальные выгоды общества					
Выводы об экономических и социальных выгодах (преимуществах) вариантов решений по инвестициям:					

Таблица 18

Платежи в бюджет

Платежи	Годы			
	1	2	...	t
1. Налог на добавленную стоимость				
2. Акцизы на группы и виды товаров				
3. Налог на прибыль (доходы)				
4. Налог на имущество				
5. Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы				
6. Платежи за пользование природными ресурсами				
7. Земельный налог (плата за землю)				
8. Плата за воду				
9. Лесной налог				
10. Подоходный налог с физических лиц				
11. Прочие налоги				

Таблица 19

Социальные показатели

Платежи	Годы			
	1	2	...	t
1. Среднесписочная численность работников				
2. Средства, направленные на потребление (расходы на оплату труда, дивиденды по акциям и др.)				
3. Обязательные отчисления на социальные нужды:				
3.1. В фонд государственного социального страхования				
3.2. В пенсионный фонд				
3.3. В фонд занятости				
3.4. На медицинское страхование				

Таблица 20

Укрупненный алгоритм разработки экономической части условий (экономической оценки и финансового анализа затрат на создание и эксплуатацию предприятия) инвестора (заказчика)

<p>Определение инвестиционных издержек</p>	<p>Расчет инвестиционных издержек по каждому виду (компоненту)</p> <p>Определение общих инвестиционных издержек</p> <p>Прогноз изменения инвестиционных издержек на каждый год строительства до выхода предприятия на полную мощность с учетом инфляции и непредвиденных расходов</p> <p>Анализ вещественно-имущественной структуры основных фондов</p>
<p>Выбор схемы финансирования</p>	<p>Выявление предполагаемых источников финансирования инвестиций (потенциальных инвесторов) и условий их привлечения</p> <p>Выбор наиболее экономичной схемы финансирования</p> <p>Составление сметы ежегодных финансовых издержек (в случае привлечения заемных средств)</p>
<p>Определение издержек производства</p>	<p>Расчет издержек производства по каждой статье, включая накладные расходы</p> <p>Прогноз изменения издержек производства по годам с учетом инфляции и непредвиденных расходов</p> <p>Определение и анализ структуры себестоимости основных видов продукции</p>
<p>Оценка и анализ коммерческой эффективности затрат</p>	<p>Расчет и анализ показателей эффективности затрат с позиции коммерческих интересов инвестора</p> <p>Анализ риска инвестиций</p>
<p>Эффективность</p>	<p>Определение прямых и косвенных эффектов (результатов) от реализации инвестиционного проекта, в том числе:</p> <p>увеличение валового национального продукта</p> <p>прирост количества рабочих мест в районе предполагаемого строительства предприятия</p> <p>экономия валютных затрат на импорт товаров</p> <p>улучшение использования природных ресурсов</p> <p>другие социально-экономические выгоды общества</p>

6.2. Состав технической части тендерной документации

6.2.1. Разработка в составе технической части тендерной документации условий инвестора (заказчика) по объекту подрядных торгов должна быть направлена на решение следующих основных задач:

сбор исходных данных по объектам инфраструктуры и подготовку объекта (здание, предприятие и т.д.) к строительству;

согласования (принципиальные) с местной администрацией (район, область и т.д.) места строительства, а также основных показателей по выпуску продукции, услуг или застройке;

изучение инженерно-геологических, гидрологических и климатических условий (проводится при необходимости комплекс изысканий);

получение технических условий по инженерному обеспечению намечаемого к строительству объекта (электроэнергия, газоснабжение, теплоснабжение, водоснабжение, канализация, сети связи и телевидение, очистительные сооружения);

выявление наличия рабочей силы, стройматериалов, сырья; изучение транспортной связи, экологии района и требований по охране окружающей среды;

рассмотрение поставщиков оборудования и материалов.

С учетом всех этих условий, обеспечивающих строительство и функционирование объекта, целесообразно подготовить технико-экономическое соображение для выбора экономически и технически целесообразных проектных решений.

Выполнение этого этапа работ рекомендуется поручить инженерно-консультационной или проектной специализированной организации.

Одобренные заказчиком, а в отдельных случаях местными или заинтересованными органами условия, являются основой для разработки тендерной документации и осуществления процедуры подрядных торгов, включающей в своем составе оценку ofert и выбор победителя.

6.2.2. При разработке технической части условий необходимо учесть и указать:

технические правила, на основе которых соискатель разрабатывает свою оферту и в последующем проектную и рабочую документацию;

нормы, правила и стандарты или равноценные им нормативы для руководства при проектировании;

требования, нормы и инструкции к материалам;

совместимость и взаимозаменяемость используемых изделий и оборудования с целью обеспечения нормальных условий эксплуатации и снабжения запасными частями и быстроизнашивающимися деталями;

требования к качеству и объему строительно-монтажных работ (услуг) или выпускаемой продукции (техничко-экономические показатели);

требования санитарно-гигиенические и экологические;

требования по соблюдению техники безопасности и пожаробезопасности;

результаты кратких инженерно-геологических и гидрологических изысканий с указанием требования о необходимости выполнения последующих подробных (уточненных) изысканий при отсутствии таковых у заказчика на момент разработки оферты;

наличие согласований с местными и соответствующими вышестоящими органами намечаемых к выполнению работ или услуг и требований к последующим рассмотрениям и согласованиям;

требования по гарантии высокого качества выполняемых работ; вся проектная документация по применяемым материалам и оборудованию до начала строительства или до их применения предъявляется заказчику на утверждение с приложением сертификатов;

основные положения по организации строительно-монтажных работ.

6.2.3. Подробно подготовка и разработка технической части тендерной документации с учетом требований инвестора (заказчика) отражены в «Методических рекомендациях по разработке технической части тендерной документации и оферты претендента».

6.3. Основные критерии реализации проекта

Выделение множества допустимых альтернатив при определении победителя торгов.

Определение победителя торгов, наилучшим образом удовлетворяющего условиям заказчика, предполагает осуществление оценки его деятельности на основе выработанных заказчиком критериев по реализации инвестиционного проекта.

Так как такие критерии в современных экономических условиях в России трудно выразить однозначными данными, то при определении осуществимых альтернатив можно рекомендовать выделение дополнительных целевых ограничений. Обычно используют ограничения снизу («не менее») или сверху («не более»).

Например, требуется чтобы:

стоимость предложенной цены предмета подрядных торгов была не более _____ млн. руб.;

сроки выполнения строительно-монтажных работ были не более _____ мес.;

объемы выполненных претендентом работ аналогичных предмету торгов за последние три года были не менее _____ млн. руб.;

опыт работы в данной отрасли был не менее _____ лет и т.д.

Наиболее полно перечень показателей, оказывающих влияние на выбор победителя, приведен в «Методических рекомендациях по подготовке тендерной документации при проведении подрядных торгов» и в «Методических рекомендациях по оценке ofert и выбору лучшего предложения из представленных на подрядные торги», утвержденных Межведомственной комиссией при Госстрое России 14 апреля 1994 г.

Обычно по условиям заказчика признаки изначально упорядочены. Например, самым важным критерием являются стоимостные показатели, затем показатели, характеризующие сроки выполнения работ, качество выполнения работ, деловая репутация фирмы и т.д., т.е. осуществлено ранжирование частных критериев.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Положение о подрядных торгах в Российской Федерации.** Утв. распоряжением Госкомимущества России и Госстроя России от 13 апреля 1993 г. № 660-р/18-7. - М., 1993.
2. **Методические рекомендации по процедуре подрядных торгов.** АО ЦНИИпроект. - М., 1994.
3. **Методические рекомендации по подготовке тендерной документации при проведении подрядных торгов.** АО ЦНИИпроект. - М., 1994.
4. **Методические рекомендации по разработке технической части тендерной документации и ofert претендента.** Экспертно-консультативный центр при Минстрое РФ. - М., 1994.
5. **Методические рекомендации по оценке ofert и выбору лучшего предложения из представленных на подрядные торги.** ЦНИИЭУС. - М., 1994.
6. **Методика разработки экономической части предпроектной и проектной документации в условиях перехода к рыночной экономике.** Ассоциация проектных организаций. АСПОпроект, - М., 1993.
7. **Руководство проектами в условиях рынка. Пособие (зарубежный опыт).** Совместное советско-британское предприятие «Сети». - М., 1991.
8. **Гарольд Е. Маршалл. Методика расчета неопределенности и риска при экономической оценке капитальных вложений в строительство:** Реферат выпуска Национального института стандартов и технологии № 757. - США, 1988 (пер. с англ.).
9. **Дойл Д. Как создать предприятие. Руководство для менеджеров, вкладчиков, экономических служб.** - Таллин, 1991.
10. **Касимов А. Селенг: новые подходы к инвестированию.** - ЭГ, 1993, № 12.
11. **Методология оценки и выбора проектов исследований и разработок:** Научно-анал. обзор. - М.: ИНИОН АН СССР, 1981.
12. **Об инвестиционной деятельности в РСФСР.** Закон РСФСР от 26.06.91. - Рос. газета от 26.06.91.

13. **О плате за землю.** Закон РСФСР от 11.10.91. - Рос. газета от 30.10.91.
14. **О поставках продукции и товаров для государственных нужд.** Закон РФ от 28.05.92, № 2869-1.
15. **Об иностранных инвестициях в РСФСР.** Закон РСФСР от 4.07.91. - Экон. газета, 1991, № 34.
16. **Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли.** Утв. пост. Правительства РФ от 5.08.92.
17. **Положение о порядке исчисления амортизационных отчислений по основным фондам в народном хозяйстве.** Утв. Госпланом СССР, Минфином СССР, Госбанком СССР, Госкомцен СССР, Госкомстатом СССР и Госстроем СССР от 29.12.90.
18. **Пособие по подготовке промышленных технико-экономических исследований.** - США, ЮНИДО, 1977 (пер. с англ.).
19. **Ткач В. И. Финансовые проблемы предприятия.** - Финансы, 1992, № 3.
20. **Четыркин Д. А. Новые требования банков к проектам в условиях рынка.** - Проект, и инж. изыскания, 1991, № 5.
21. **Шерemet А., Негашев Е. Финансовый анализ в условиях рынка.** Фин. газета, 1992, № 27 - 33, 36, 38, 39, 42, 48, 1993, № 6, 7.
22. **Методические рекомендации по определению стоимости строительства и свободных (договорных) цен на продукцию в условиях развития рыночных отношений, в том числе Методические рекомендации по составлению сметных расчетов (смет) на строительные и монтажные работы ресурсным методом** (письмо Минстроя России от 10.11.92 № БФ-926/12).
23. **Методические рекомендации по расчету величины накладных расходов при определении стоимости строительной продукции** (письмо от 30.10.92 № БФ-906/12).
24. **Методические рекомендации по определению величины сметной прибыли при формировании свободных цен на строительную продукцию** (письмо от 30.10.92 № БФ-906/12).
25. **Методические рекомендации по определению затрат на строительство временных зданий и сооружений, дополнительных затрат при производстве строительно-монтажных работ в зимнее время, затрат на содержание заказчика-застройщика и технического надзора, прочих работ и затрат при определении стоимости строительной продукции** (письмо от 30.10.92 № БФ-906/12).
26. **Кобринский Н. Е. и др. Экономическая кибернетика.** - М., Экономика, 1982.
27. **Афифи А., Эйзен С. Статистический анализ. Подход с использованием ЭВМ.** - М., Мир, 1982.

28. Попов Г. Х. **Эффективное управление.** - М., Экономика, 1985.

29. **Система нормативных документов в строительстве. Основные положения СНиП 10-01-93.** - М., 1994.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения
 2. Определения
 3. Правовые основы инвестиционной деятельности в российской федерации
 4. Разработка условий инвестора (заказчика) на подготовительном этапе проведения подрядных торгов
 5. Разработка условий инвестора (заказчика) при подготовке и объявлении подрядных торгов
 6. Основные задачи, требования при разработке условий инвестора (заказчика)
 - 6.1. Состав экономической части тендерной документации
 - 6.2. Состав технической части тендерной документации
 - 6.3. Основные критерии реализации проекта
- Список литературы