

20.08.19 № 358-19-1

на № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Исполнительному директору  
Национального объединения  
саморегулируемых организаций,  
основанных на членстве лиц,  
осуществляющих строительство  
Прядеину В.В.

**Совершенствование ценообразования проектных и изыскательских работ в целях  
повышения качества подготовки проектной документации объектов  
капитального строительства.**

Вопрос ценообразования зачастую сводится исключительно к категории «цена» или «способ расчета цены», при этом не учитывая общие цели ценообразования. Смысл любой деятельности находится на уровень выше самой деятельности, а значит и ценообразование выполняет какую-то роль для другого более высокого процесса, а значит и совершенствование не может быть без рассмотрения всего контекста более высокого процесса.

Например, задачи «любой ценой построить объект к 01.01.2020» и «в бюджете есть ровно 5 млрд. рублей, надо построить объект, срок не важен» имеют абсолютно разный характер. Именно общий контекст дает понимание оптимальной цены и способа ее определения. В задаче про срок любой ценой необходимо проводить не сравнение цен, а в первую очередь возможность компании выполнить свои обязательства в указанный срок, то есть оценивать производительность. Во втором же случае необходимо проводить оценку эффективности компаний, то есть ее возможность выполнять результат с минимальными затратами. Сейчас зачастую используется только формула «чем дешевле, тем лучше», и это крайне губительная технология в длительной перспективе. Подряды могут выигрывать компании только с низкими расходами, а это не всегда показатель эффективности или производительности, так как он может достигаться через применение дешевой рабочей силы, слабых технологий и подмены материалов и оборудования.

Совершенствование ценообразования может двигаться от минимальной цены к оптимальной, когда она включена в комплекс других критериев, таких как наличие персонала, опыт выполнения подобных работ в млн. руб., кредитный рейтинг компании и другие. А вот выбор этих критериев и способ определения цены, тендер или аукцион, или

запрос котировок, также определяются в зависимости от цели и задач проекта в целом. То есть разрабатывается единая технология, когда каждому проекту присваиваются какие-то критерии, вроде «любой ценой», «не срочно, но наивысшее качество», «в рабочем порядке», «чем дешевле, тем лучше». Конечно, можно объединить в одном проекте «любой ценой», «срочно» и «чем дешевле, тем лучше», но все равно придется проранжировать эти критерии. И делать это лучше через метод весовых коэффициентов. Критериальный треугольник «быстро-качественно-дешево» всегда снабжается тезисом «а теперь выберите два из трех». Так же и тут придется всегда выбрать и не пытаться получить все и сразу, так подобные попытки всегда приводят к печальным последствиям.

Для реализации подобного подхода уже есть некоторая база в виде тенденции к открытости компаний, когда ФНС и другие структуры публикуют информацию об организациях, а разные агрегаторы сводят их в единую базу и даже выводят некие интегральные показатели разного качества. Также способствовать развитию предложенного подхода будет и направленность на цифровизацию, когда присвоение критериев, их ранжирование, а также их проверка может проводиться в частично автоматическом режиме, что снизит нагрузку в целом.

Основная мысль предложения по совершенствованию ценообразования – не заикливаться на самой технологии ценообразования и рассматривать этот процесс в контексте процесса, которому ценообразование подчинено, а также в совокупности со смежными процессами. То есть цена должна стать оптимальной в контакте общей задачи, а не только как финансовый критерий расходов заказчика.

Генеральный директор

Косилов Сергей Сергеевич