

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2408-9303-2024-11-4-73-84
УДК 339.5(045)
JEL D21, D40, D46, E64, L11

Особенности применения фиксированной цены EPC-контракта при сооружении объектов атомной энергетики за рубежом

Ю.Б. Пономарева^а, М.М. Ищенко^б

^а АЭС Пакш, АО «Атомстройэкспорт», Москва, Россия;

^б МГИМО, Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

Данное исследование посвящено подходам к проблемам ценообразования в ходе реализации проектов по сооружению АЭС за рубежом с позиции стремления атомной отрасли занять место глобального лидера. В ходе работы рассмотрены вопросы клиентоцентричности, проанализированы плюсы и минусы различных видов ценообразования EPC-контрактов – по фиксированной, приблизительной и смешанной ценам; предложены соответствующие решения. Используются теоретические методы исследования, такие как аналогия, классификация, обобщение и сравнительный анализ, и эмпирические, такие как моделирование и описание. **Целью** исследования явилось определение основной особенности, отличительного свойства применения фиксированной цены EPC-контракта на сооружение АЭС за пределами РФ. **Результатом** исследования стало предложение двух вариантов ценообразования при работе с местными подрядчиками, которые заинтересуют квалифицированных специалистов в области ценообразования атомной промышленности при возведении АЭС.

Ключевые слова: клиентоцентричность; ценообразование; мониторинг; глобальное лидерство

Для цитирования: Пономарева Ю.Б., Ищенко М.М. Особенности применения фиксированной цены EPC-контракта при сооружении объектов атомной энергетики за рубежом. *Учет. Анализ. Аудит = Accounting. Analysis. Auditing.* 2024;11(4):73-84. DOI: 10.26794/2408-9303-2024-11-4-73-84

ORIGINAL PAPER

Specificity of the Application of the Fixed Price of the EPC-contract for the Construction of Nuclear Power Plant and Facilities Abroad

Yu.B. Ponomareva^а, M.M. Ishchenko^б

^а Paks NPP Construction Directorate, JSC Atomstroyexport, Moscow, Russia;

^б MGIMO University, Moscow, Russia

ABSTRACT

This study is devoted to approaches to pricing problems during the implementation of nuclear power plant construction projects abroad from the perspective of the nuclear industry's aspiration to take the place of a global leader. In the course of the work, the issues of client-centricity were considered, the pros and cons of various types of pricing of EPC contracts were analyzed – at fixed, approximate, and mixed prices; the appropriate and corresponding solutions were proposed. Theoretical research methods such as analogy, classification, generalization and comparative analysis, and empirical methods such as modeling and description are used. The **purpose** of the study was to determine the main feature, the distinctive property of the application of a fixed price of the EPC contract for the construction of nuclear power plants outside the Russian Federation. The **result** of the research was the proposal of two pricing options when working with local contractors, which will be of interest to qualified specialists in the field of pricing of the nuclear industry during the construction of nuclear power plants.

Keywords: client and customer centricity; pricing; monitoring; global leadership

For citation: Ponomareva Yu.B., Ishchenko M.M. Specificity of the application of the fixed price of the EPC-contract for the construction of nuclear power plant and facilities abroad. *Uchet. Analiz. Audit = Accounting. Analysis. Auditing.* 2024;11(4):73-84. (In Russ.). DOI: 10.26794/2408-9303-2024-11-4-73-84

© Пономарева Ю.Б., Ищенко М.М., 2024

ВВЕДЕНИЕ

Атомная отрасль Российской Федерации — это совокупность предприятий, относящихся к таким сферам, как энергетика (включая ветроэнергетику и низкоуглеродную генерацию), машиностроение и строительство. По этой причине, а также благодаря высокоэффективным компетенциям в технологической цепочке ядерного топливного цикла отрасль обладает потрясающим портфелем заказов на сооружение АЭС [1] — 33 энергоблока в 10 странах. Это позволяет Госкорпорации «Росатом»¹ ставить перед собой максимально амбициозные цели — глобальное технологическое лидерство к 2030 г., в том числе посредством развития передовых технологий.

Отметим, что технологическое превосходство определяется главенствующей ролью в развитии инноваций в различных отраслях экономики, способностью создавать новые продукты, услуги и бизнес-модели, которые могут трансформировать экономику и общество. При этом глобальное технологическое лидерство — это устойчивая скорость в развитии указанных направлений и трендов, стабильность и надежность.

Атомная отрасль Российской Федерации сегодня безусловно является глобальным технологическим лидером по своему базовому бизнес-направлению, однако сохранение данной позиции требует постоянной, каждодневной и упорной работы. Необходимо иметь превосходство по другим, стратегически правильно выбранным инновационным направлениям и в реализации заявленных целей.

МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

В контексте вышесказанного и при условии, что на сегодняшний день технологическое превосходство является одной из двух (наряду с коммерческой успешностью) составляющих глобального превосходства, на первый план выходит необходимость центрированности компании, т.е. ее умения чувствовать свой центр и собирать себя вокруг него. При этом центром в данном случае выступает клиент, и здесь необходимы отличные потребительские свойства, продаваемость, доходность — другими

словами, коммерциализация. Подход типа «мы — носители уникальных технологий, и мы расскажем потребителю что ему нужно» [2–5], больше не работает. Сегодня даже в таком сегменте, как строительство атомных электростанций, клиент вправе заявить, какой продукт он хочет и какую цену считает приемлемой. Иными словами, быть лидером без опоры на клиента и без понимания его потребностей невозможно (*рис. 1*).

Таким образом, для достижения указанной цели глобального лидерства и в продолжение коммерциализации (именно как одной из составляющих в совокупности с передовыми технологиями компании) такого продукта, как АЭС, клиентоцентрированность неоспоримо приводит нас к постулатам ценообразования² [6], несмотря на всю уникальность атомных электростанций.

Актуальная мировая практика проектной контрактации сквозь различные конструкции ЕРС-договоров порождает соответствующие комбинации в части ценообразования [6], в том числе и в отношении стоимости сооружения АЭС. В целом, в нашем понимании все модели ценообразования можно сгруппировать по такому параметру, как соотношение фиксированной, возмещаемой или смешанной (фиксированно-возмещаемой) цены к структуре статей затрат ЕРС-договора [инжиниринг, поставка оборудования, строительномонтажные работы и прочие (сопутствующие) статьи затрат] (*рис. 2*).

На основании вышеизложенного целью настоящей статьи выступает определение особенностей применения именно фиксированной цены ЕРС-контракта на сооружение АЭС за пределами РФ с учетом необходимости достижения глобального технологического лидерства при коммерческой успешности контракта через призму центрированности на клиенте.

С учетом того, что особенность — это характерное, отличительное свойство, качество, признак чего бы то ни было, нам необходимо определить особенности применения фиксированной цены [5] в ЕРС-контрактах на сооружение АЭС.

¹ Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» — многопрофильный холдинг, объединяющий активы в энергетике, машиностроении, строительстве. Госкорпорация является национальным лидером в производстве электроэнергии (около 20% от общей выработки) и занимает первое место в мире по величине портфеля заказов на сооружение АЭС.

² Методика расчета стоимости изготовления нестандартного оборудования для радиохимических производств. МРС ОИИ РП-2012. Изд. 1. М.: Госкорпорация «Росатом»; 2012; Методика расчёта начальных (максимальных) цен договоров при проведении закупок. Приложение № 9 к Единому отраслевому стандарту закупок (Положение о закупке) Госкорпорации «Росатом». 2015. URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/41405146/>

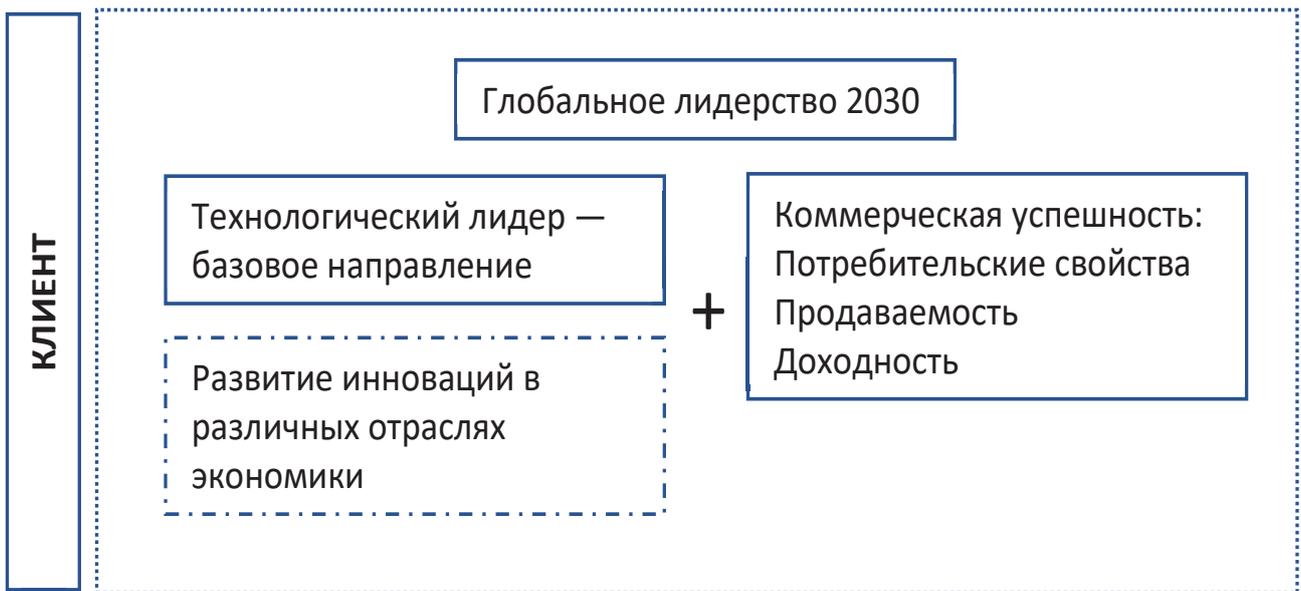


Рис. 1 / Fig. 1. Структурные составляющие глобального лидерства / The structural components of global leadership

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.



Рис. 2 / Fig. 2. Модели ценообразования / Pricing models

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

В то же время проведенный авторами анализ указанных видов цен контрактов такого типа [7–12] позволил выявить их положительные и отрицательные стороны (табл. 1).

ДОГОВОРЫ С ФИКСИРОВАННОЙ ЦЕНОЙ

Наиболее распространены ЕРС-договоры с фиксированной (неизменной) ценой на временном контрактном горизонте при изначально заданных параметрах как в части срока действия кон-

тракта, так и условий финансирования, объема работ, а также проектной, рабочей и исполнительной документации в отношении применяемого оборудования и строительного-монтажных работ и необходимых (минимальных) технических параметрах объекта после проведения пуско-наладочных работ. Естественно, приведенный список исходных показателей в данном случае выступает как пример, не может считаться закрытым и модифицируется для каждого конкретного ЕРС-договора. На основе изначально

Таблица 1 / Table 1

Положительные и отрицательные стороны ЕРС-контрактов с различными видами ценообразования / The positive and negative sides of EPC contracts with different types of pricing

| Наименование / Name | Плюсы / advantages | Минусы / disadvantages |
|--|---|---|
| Твердая цена (англ. fix price) | Подход соответствует заключенному с заказчиком ЕРС-контракту; цена «ИТОГО» зафиксирована на срок контракта и включает все расходы, необходимые для его выполнения; пересмотр цены возможен только при изменении технического задания или объемов работ более чем на 10% (в случае наличия такого условия в контракте) | Технические задания сформированы по принципу «все включено» за фиксированную цену, что приводит к увеличению стоимости контрактов за счет повышенных рисков на неопределенность в связи с отсутствием у подрядчиков ясности по объему работ, перечню строительных разрешений и лицензий, порядку замены материалов в ПД/РД на соответствующие рынку |
| Твердая цена с применением единичных расценок (англ. unit price) | Подход соответствует заключенному с заказчиком ЕРС-контракту; Единичные расценки зафиксированы на срок контракта и включают все расходы, необходимые для его выполнения; снижение процента риска в стоимости контракта от подрядчика в связи с полным пониманием стоимости единицы и объема работ | Необходимо понимание методики расчета и применения в ходе проекта единичных расценок, включающей порядок внесения изменений в перечень и структуру единичных расценок (например, в связи с ростом стоимости ресурсов) |
| Приблизительная цена (англ. approximate price) | Полностью прозрачная стоимость выполнения работ в связи с ее формированием по сметным нормам РФ; минимальные риски на неопределенность в части стоимости | Потенциальным подрядчикам необходимо иметь в штате или на аутсорсинге сметчиков, обладающих опытом и знаниями особенностей российского сметного нормирования (не все компании на это готовы); проекту необходим соответствующий штат для приемки выполненных работ по стоимости в соответствии с российскими сметными нормативами |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

но заданных параметров контракт замыкается фиксированной ценой.

Непосредственно расчет фиксированной цены ЕРС-договора [5], конечно же, считается коммерческой информацией каждой компании и не подлежит публичному обсуждению; но основные общеизвестные подходы к ценообразованию данного вида, такие как объекты-аналоги, прогнозные оценки разного уровня точности и др. в той или иной степени используются при проведении указанного расчета в любом случае.

В итоге стороны ЕРС-контракта достигают соглашения и имеют обоюдно точное понимание в части объема работ и стоимости договора на заданный период времени. Такая ситуация обеспечивает клиенту стабильность — он заранее знает, сколько заплатит за определенный товар и может не беспокоиться о возможных изменениях стоимости в будущем.

Однако при рассмотрении такого проекта, как строительство АЭС, следует учитывать, что вследствие обладания организацией уникальными технологиями клиент приходит в такое состояние, что может не в полной мере понимать свои собственные запросы, в результате чего они могут измениться в течение срока действия ЕРС-договора. И это без учета воздействия внешних факторов. Здесь, с точки зрения клиентоцентрированности как инструмента достижения поставленной цели, на первый план выходит необходимость осознания компанией будущих потребностей клиента и помощь ему в их осмыслении. И это наряду с тем,

что, рассматривая проект строительства АЭС за пределами РФ, организация дополнительно сталкивается с разницей своих собственных подходов к ценообразованию (через сметные нормы РФ) и тех, что предпочитает клиент.

Здесь, кроме прочего, преимуществом для компании отрасли служит обладание полной технологической цепочкой, что позволяет делать заказчику комплексное предложение, эффективность которого для организации отрасли будет проявляться на разных этапах жизненного цикла продукта — от создания и сооружения ядерной инфраструктуры до вывода ее из эксплуатации, включая в том числе «мягкую силу» (влияние на будущие интеллектуальные элиты стран сооружения) (рис. 3).

ДОГОВОРЫ С ТВЕРДОЙ ЦЕНОЙ

В атомной отрасли стоимость договоров [7–12] с твердой ценой рассчитывается в соответствии с требованиями единого отраслевого стандарта закупок (ЕОСЗ) с использованием данных мониторинга³ строительных ресурсов. Фактически это ресурсный расчет в корреляции с технико-коммерческими предложениями (ТКП) поставщиков/производителей.

При этом первичные ТКП зарубежных подрядчиков по практике 2022–2023 гг. в 1,5–2 раза

³ Приказ Госкорпорации «Росатом» от 14.09.2018 № 1/1032-П «Об утверждении Единого отраслевого порядка мониторинга цен строительных ресурсов для объектов, реализуемых за пределами Российской Федерации».

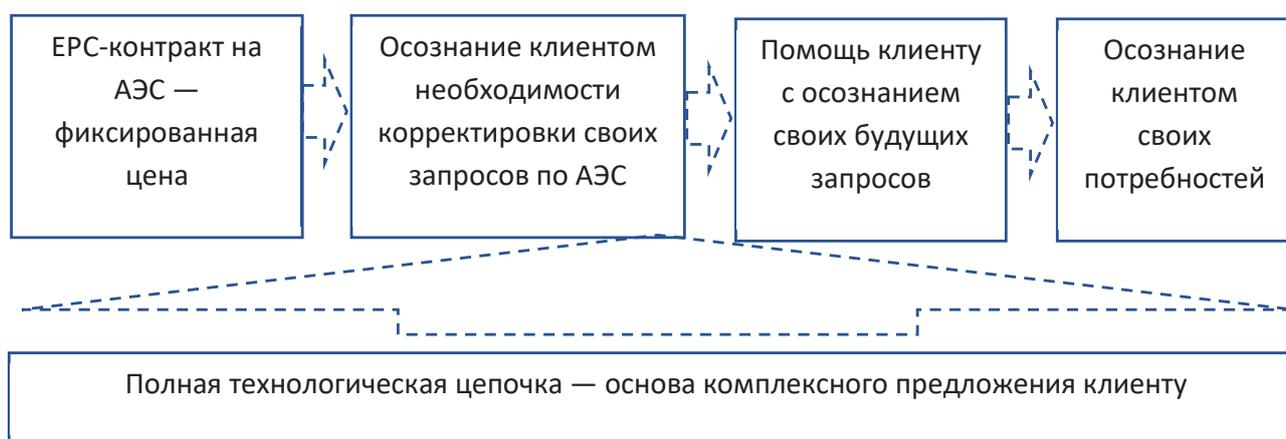


Рис. 3 / Fig. 3. Последовательность осознания клиентом своих собственных запросов на ЕРС-контракт по АЭС / The sequence of the client's awareness of his own requests for an EPC contract for a nuclear power plant

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

превышали аналогичные расчеты, выполненные в соответствии со сметными нормами РФ⁴ и ЕОСЗ⁵, даже после завершения переговорного процесса относительно стоимости ресурсов, заработной платы, косвенных расходов, ТКП.

В ходе переговоров по оптимизации ТКП было выяснено, что они завышены по части расчетной

стоимости косвенных затрат в связи с необходимостью включения в нее рисков составляющей. Это вызвано потребностью внесения изменений в рабочую документацию из-за ревизии, используемой в рамках конкурса, а также отказом некоторых западноевропейских компаний/поставщиков от сотрудничества из-за опасения попадания под санкции.

⁴ Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 15.06.2020 № 317/пр «Об утверждении методики определения сметной стоимости строительства или реконструкции объектов капитального строительства, расположенных за пределами территории Российской Федерации (с изменениями на 25 августа 2022 года). Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 11.12.2020 № 774/пр «Об утверждении методики по разработке и применению нормативов сметной прибыли при определении сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства (с изменениями на 22 апреля 2022 года). Приказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 21.12.2020 № 812/пр «Об утверждении методики по разработке и применению нормативов накладных расходов при определении сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства (с изменениями на 26 июля 2022 года).

⁵ Приказ Госкорпорации «Росатом» от 06.09.2018 № 1/990-П «Об утверждении Единых отраслевых методических указаний по мониторингу цен строительных ресурсов для объектов, реализуемых за пределами Российской Федерации» (в редакции от 28.04.2021).

ДОГОВОРЫ С ПРИБЛИЗИТЕЛЬНОЙ ЦЕНОЙ

При контрактации по проектной документации (ПД) подрядчик при анализе выдаваемой рабочей документации (РД), настаивает на расчете аванса по текущей (а не договорной) стоимости с использованием актуальных данных мониторинга. Итог — корректировка существенных условий договора.

Информация по результатам текущего мониторинга и та, что предъявляется подрядчиком, расходуется на 5–15% из-за разницы в исходных данных в запросах ТКП. У подрядчиков в запросы включены договорные условия (% авансирования, отсрочка платежа, график поставки и др.), которые не учитываются при контрактации с заказчиком (рис. 4, 5).

ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

Зарубежный рынок строительных услуг/поставок оборудования и материалов/аутстаффинга рабочей силы в настоящее время нельзя отнести к конкурентным.



Рис. 4 / Fig. 4. Динамика отпускных цен (арматура) / Dynamics of selling prices (fittings)

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

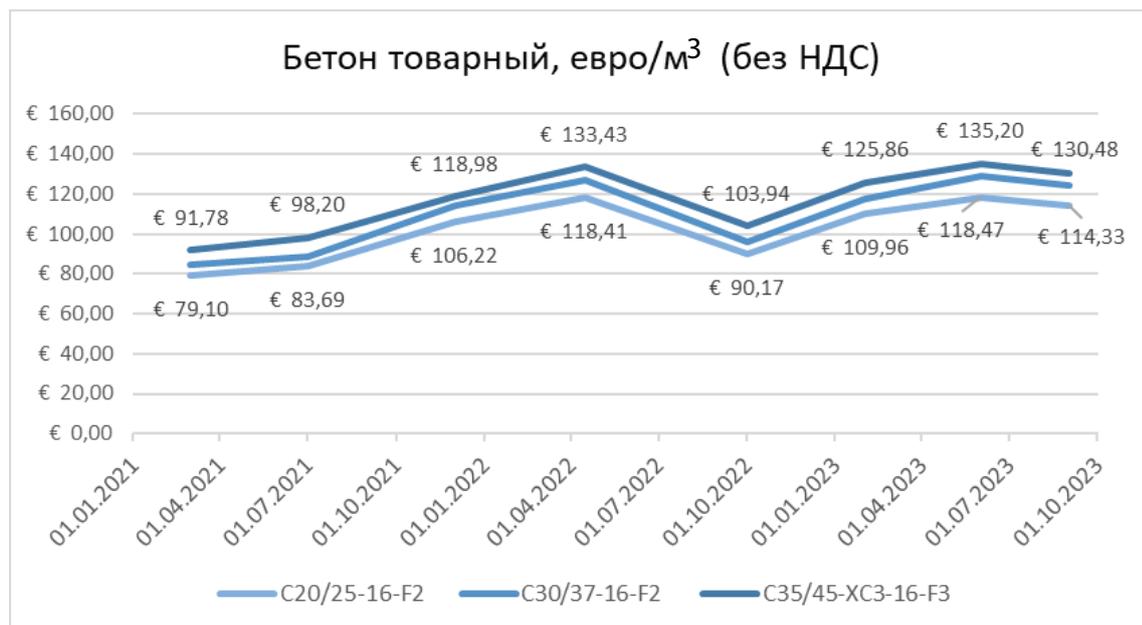


Рис. 5 / Fig. 5. Динамика отпускных цен (бетон) / Dynamics of selling prices (concrete)

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Расхождения в расчетной стоимости по сравнению с данными потенциальных подрядчиков на стадии контрактации и в ходе предварительных переговоров устранять крайне сложно вследствие отсутствия рычагов принуждения коммерческих организаций к соблюдению требований ЕОСЗ.

При продолжении контрактации наблюдаемые удорожание материалов, аренды машин и механизмов, повышение уровня заработной платы рабочих и механизаторов, рост стоимости проживания, топлива, электроэнергии и всех видов

услуг в ближайшем времени приведут к дефициту бюджетных лимитов.

В качестве примера в табл. 2 представлена информация в части ключевых проблем мониторинга цен строительных ресурсов за рубежом.

В то же время местные организации и представительства международных компаний выражают интерес и готовность участвовать в качестве поставщиков строительных ресурсов при сооружении АЭС.

Локальные организации более гибкие и в целом готовы рассматривать различные варианты

Таблица 2 / Table 2

**Ключевые проблемы мониторинга цен строительных ресурсов за рубежом /
Key problems of monitoring the prices of construction resources abroad**

| Глобальные / Global | Локальные / Local |
|---|---|
| Сопоставление ресурсной базы РФ и страны сооружения | Низкая скорость реакции поставщиков на запросы |
| Локализация ресурсов в условиях внешних санкционных ограничений | Низкая степень заинтересованности в предоставлении ценовой информации без обязательств относительно покупки |
| Влияние законодательства – например, дополнительный сбор 90% на добычу полезных ископаемых (Постановление Правительства Венгрии 404/2021), увеличение сборов за выбросы CO ₂ | Отказ от сотрудничества с российскими компаниями |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

взаимодействия, что говорит о необходимости разработки механизма мотивации, позволяющего получать от уже работающих на проекте подрядчиков актуальные данные о стоимости используемых ресурсов (сейчас их часто скрывают, обосновывая коммерческой тайной).

КОНТРАКТАЦИЯ ПО ДОГОВОРАМ С ТВЕРДОЙ ЦЕНОЙ

Предполагаемая причина отсутствия контрактации на условиях твердой цены [7–12] — нежелание рынка заключать договор на стадии ПД при отсутствии РД, недостаточное понимание (сложность) перехода от предварительной РД к той, что выдается непосредственно при производстве работ, и связанная с этим процедура пересчета цены. Все перечисленное оказывает существенное влияние на непредсказуемость и длительное исполнение договора.

ПРИМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ЦЕНЫ ЕРС-ДОГОВОРОВ

В рамках настоящего исследования также были рассмотрены возможности использования подходов к контролю затрат и прогнозированию стоимости проектов-аналогов при применении фиксированной цены ЕРС-контракта, а именно:

- измерение прогресса;
- оценка стоимости;
- измерение производительности;
- прогнозирование.

Помимо указанных были определены следующие необходимые направления приложения усилий проектной команды при работе над ЕРС-договором с фиксированной ценой как в области управления проектом и выявления потенциальных проблем до их возникновения, так и в рамках оценки влияния проблем на затраты и график, поиска мер по смягчению последствий, обеспечения постоянного эффективного и экономичного мониторинга состояния проекта и отслеживания тенденций.

При оценке прогресса для получения информации о том, опережает ли конкретное мероприятие (или группа мероприятий), или отстает ли оно от запланированных показателей по затратам и графику, были выявлены затруднения. Причиной послужило то, что единицы измерения разных мероприятий не совпадают, а значит, могут отличаться от сметных (бюджетных); при

этом получение каких-либо легко определяемых мер для некоторых видов деятельности связано с очевидными трудностями.

В части использования распространенных способов измерения прогресса, таких как завершенная единица, добавочная веха, старт/финиш, экспертиза (когда эксперт формирует свое заключение о проценте прогресса, что, естественно, применимо к незначительным задачам, которые трудно поддаются измерению, и является весьма субъективным подходом), соотношение затрат, взвешенные или эквивалентные единицы измерения, были выявлены сложности применительно к задачам, которые предполагают многократное выполнение легко измеримых единиц работ. Т.е. в случаях, когда каждая часть работы требует приблизительно одинакового уровня усилий и если в ней есть подзадачи, в качестве эталона можно использовать количество одной подзадачи (например, в части СМР — монтаж натяжного троса, формирование бетонной плиты для заливки/финишной отделки).

С учетом вышеизложенного можно прийти к следующим заключениям:

- Метод соотношения затрат применим к очень длительным задачам, бюджет которых рассчитан на массовое распределение средств в валюте или трудочасах, и используется для определения уровня выполнения работ.
- Метод взвешенных или эквивалентных единиц измерения может быть использован в том случае, когда задача является длительной и включает подзадачи с различными единицами измерения, которые «взвешиваются» в соответствии с уровнем затраченных усилий (обычно это рабочие часы), а по мере выполнения количественных показателей для каждой подзадачи они преобразуются в эквивалентные единицы измерения.
- Метод заработанной стоимости (определения общего процента выполнения всего проекта) эффективен, когда бюджет проекта выражен в валюте и трудочасах (единственный общий знаменатель для всех видов деятельности), а заработанная стоимость эквивалентна предусмотренной в бюджете стоимости выполненных работ, может быть рассчитана для каждой задачи/вида деятельности и суммирована для получения итоговой суммы по проекту.
- Применимость метода полученной стоимости оправдана в том случае, когда она сравни-

Таблица 3 / Table 3

Прогресс проекта / Project progress

| Задача / Task | Прогресс проекта, % / Project progress, % | Накопительный прогресс проекта, % / Cumulative progress of the project, % |
|---|---|---|
| Инспекция ПНР ВЭ ^а оборудования | 15 | 15 |
| ПНР ^б оборудования завершены | 20 | 35 |
| ВЭ оборудования завершен | 15 | 50 |
| Загрузка топлива для холостого хода завершена | 25 | 75 |
| Тестирование холостого хода завершено | 15 | 90 |
| Работы приняты заказчиком | 10 | 100 |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Примечание / Note: а – ВЭ – ввод в эксплуатацию / commissioning; б – ПНР – пуско-наладочные работы / commissioning works.

вается или с запланированной стоимостью, или с бюджетной стоимостью запланированных работ для получения оценки относительно выполнения графика, или с фактическими затратами или фактической стоимостью выполненной работы для получения показателя эффективности затрат.

В табл. 3 приведен пример оценки прогресса проекта с точки зрения возможности его использования как объекта-аналога при определении твердой цены ЕРС-контракта.

ВЫВОДЫ

Таким образом, основной особенностью (или отличительным свойством) применения фиксированной цены ЕРС-контракта на сооружение АЭС за пределами РФ является недостаточное понимание клиентом своих собственных запросов вследствие уникальности продукта/технологий, нивелирование которого достигается клиентоцентрированностью. Под последним понимается помощь клиенту в осознании его будущих потребностей, что очевидно и неизбежно приводит к необходимости переговоров об изменении объемов работ и, соответственно, стоимости контракта. В данных условиях с учетом описан-

ной особенности фиксированной цены ЕРС-договора применимость данного подхода, как минимум, требует дополнительной проработки, что косвенно говорит нам о нецелесообразности его использования при сооружении АЭС за пределами РФ.

Решением в этом случае может послужить:

1. Доработка методологии расчета стоимости контрактов, учитывающей особенности ценообразования местных подрядных организаций, а также размер затрат, относимых на накладные/прочие расходы.

2. На уровне сближения подходов к ценообразованию с местными подрядчиками — формирование и апробирование методологии Open book⁶ и ценовых условий договоров с применением сборников расценок, адаптированных к местному законодательству и понятных иностранным подрядчикам, не готовым работать по сметному законодательству Минстроя РФ (табл. 4).

⁶ Open-book контракт — это соглашение между покупателем и продавцом, в котором расходы не являются конечными. Дополнительно в контракте оговаривается маржа, которую поставщик может добавить к конечной стоимости своих услуг.

Таблица 4 / Table 4

Предложения по ценообразованию с местными подрядчиками / Pricing proposals with local contractors

| Вариант 1: Единичные расценки + % mark up / Option 1: Single rates + % markup | Вариант 2: Ставка возмещения за труд + plus / Option 2: The compensation rate for labor + plus |
|---|--|
| Разработка укрупненных ценообразующих расценок для каждого лота | Разработка концепции адаптации ценообразования в договорах с зарубежными подрядчиками |
| Запрос ТКП в виде укрупненных расценок | Запрос ТКП в разрезе «ставки возмещения +PLUS» |
| Формирование проекта договора для контрактации с применением подхода открытой цены | Формирование проекта договора для контрактации с применением подхода открытой цены |
| Формирование особых критериев оценки поставщиков с учетом подхода открытой цены | Формирование особых критериев оценки поставщиков с учетом подхода открытой цены |
| Апробирование подхода с открытой ценой путем проведения закупки по пилотному лоту | Апробирование подхода с открытой ценой путем проведения закупки по пилотному лоту |

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ковальчук Ю. А., Степнов И. М. Перспективность использования методологии дизайна рынков соответствия в деятельности национальных проектных офисов (на примере кластерных проектов). *Друкерровский вестник*. 2016;4(12):65–74. DOI:10.17213/2312–6469–2016–4–65–74
2. Мочалин Д. С., Ищенко М. М., Смирнов С. В. Применение сухой градирни (АВО) системы охлаждающей воды на газохимическом комплексе. *Восточно-Европейский научный журнал*. 2022;8(84):29–33. DOI: 10.31618/ESSA.2782–1994.2022.1.84.303
3. Мочалин Д. С., Ищенко М. М. Влияние выбросов парникового газа на стоимость реализации проекта сооружения промышленного предприятия. *Экономика, предпринимательство и право*. 2023. URL: <https://1economic.ru/lib/119717>. DOI: 10.18334/epp.13.11.119717
4. Мочалин Д. С., Ищенко М. М., Смирнов С. В. Обработка данных, математическая статистика. Расчет парниковых газов от энергетической деятельности предприятий. *Национальная ассоциация ученых (НАУ)*. 2023;87:32–40. DOI: 10.31618/nas.2413–5291.2023.1.87.711
5. Мочалин Д. С., Ищенко М. М. Управление активами — 2023: Бизнес- модели в эпоху изменения делового климата. Монография. М.: МГИМО; 2023. 487:312–317.
6. Гольцов А. Е., Молоканов Н. А. Обзор и анализ принципов и методов определения стоимости разрабатываемого оборудования для объектов использования атомной энергии. *Атомная энергия*. 2016;120(5):282–292.
7. Харисова Е. Ю. Договор генерального подряда в гражданском праве. *Вестник магистратуры*. 2021;5–1(116):45–47.
8. Хохлов М. А., Макаренко С. И., Фомина Е. В., Нестерова В. А., Имамединов М. Р. Проблемы взаимоотношения участников строительства. *Инновации и Инвестиции*. 2018;4:234–236.
9. Ковров Н. Н. Проблемы содержания договора субподряда и соответствующих договорных обязательств: теоретико-прикладные аспекты. 2017. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-soderzhaniya-dogovora-subpodryada-i-sootvetstvuyuschih-dogovornyh-obyazatelstv-teoretiko-prikladnye-aspekty>

10. Чая В.Т., Рамазанова Р.Б. Методы бухгалтерского учёта выполнения договоров подряда. *Все для бухгалтера*. 2008;2(218):24–39.
11. Чулкова Ю.С. Исполнение договора подряда: актуальные теоретические и практические вопросы. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolnenie-dogovora-podryada-aktualnye-teoreticheskie-i-prakticheskie-voprosy/viewer>
12. Огнев В.Н. Конструкции субдоговоров в российском гражданском праве: проблемы доктринальной систематизации и нормативно-правовой унификации. *Юридическая наука*. 2015;4:67–73.

REFERENCES

1. Kovalchuk Yu.A., Stepnov I.M. The prospects of using the methodology of design of compliance markets in the activities of national project offices (on the example of cluster projects). *Drukerovskij vestnik = Drucker's Bulletin*. 2016;4(12):65–74. (In Russ.). DOI:10.17213/2312–6469–2016–4–65–74
2. Mochalin D.S., Ishchenko M.M., Smirnov S.V. Application of a dry cooling tower (ABO) of a cooling water system at a gas chemical complex. *Vostochno Evropeiskii nauchnyi zhurnal = East European Scientific Journal*. 2022;8(84):29–33. (In Russ.). DOI: 10.31618/ESSA.2782–1994.2022.1.84.303
3. Mochalin D.S., Ishchenko M.M. The impact of greenhouse gas emissions on the cost of implementing an industrial enterprise construction project. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo = Economics, Entrepreneurship and Law*. 2023. URL: <https://1economic.ru/lib/119717>. (In Russ.). DOI: 10.18334/epp.13.11.119717
4. Mochalin D.S., Ishchenko M.M., Smirnov S.V. Data processing, mathematical statistics. Calculation of greenhouse gases from the energy activities of enterprises. *Natsional'naya assotsiatsiya uchenykh = The National Association of Scientists*. 2023;87:32–40. (In Russ.) DOI: 10.31618/nas.2413–5291.2023.1.87.711
5. Mochalin D.S., Ishchenko M.M., Asset Management — 2023: Business models in the era of business climate change. Monograph. Moscow: MGIMO; 2023. 487:312–317. (In Russ.).
6. Goltsov A.E., Molokanov N.A. Review and analysis of principles and methods for determining the cost of equipment under development for nuclear energy facilities. *Atomnaya energiya = Atomic Energy*. 2016;120(5):282–292. (In Russ.).
7. Kharisova E.Yu. General contract agreement in civil law. *Vestnik magistratury = Bulletin of the magistracy*. 2021;5–1(116):45–47. (In Russ.).
8. Khokhlov M.A., Makarenko S.I., Fomina E.V., Nesterova V.A., Imametdinov M.R. Problems of mutual relations between construction participants. *Innovatsii i Investitsii = Innovation and Investment*. 2018;4:234–236. (In Russ.).
9. Kovrov N.N. Problems of the content of the subcontract and related contractual obligations: Theoretical and applied aspects. 2017. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-soderzhaniya-dogovora-subpodryada-i-sootvetstvuyuschih-dogovornyh-obyazatelstv-teoretiko-prikladnye-aspekty> (In Russ.).
10. Chaya V.T., Ramazanova R.B. Methods of accounting for the execution of contracts. *Vse dlya bukhgaltera = Everything for an accountant* 2008;2(218):24–39. (In Russ.).
11. Chulkova Yu.S. Execution of the contract: Actual theoretical and practical issues. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolnenie-dogovora-podryada-aktualnye-teoreticheskie-i-prakticheskie-voprosy/viewer>. (In Russ.).
12. Ognev V.N. Constructions of sub-agreements in Russian civil law: Problems of doctrinal systematization and regulatory unification. *Yuridicheskaya nauka = Legal Science*. 2015;4:67–73. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS

Юлия Борисовна Пономарева — кандидат экономических наук, заместитель директора проекта по сооружению АЭС Пакш по экономике и финансам, АО «Атомстройэкспорт», Москва, Россия

Yulia B. Ponomareva — Cand. Sci. (Econ.), Deputy Director of the Paks NPP Construction Project for Economics and Finance, JSC Atomstroyexport, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0009-0005-6412-105X>

donom@yandex.ru

Михаил Михайлович Ищенко — доктор экономических наук, доцент, старший научный сотрудник кафедры управления активами, МГИМО, Москва, Россия

Michail M. Ishchenko — Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Senior Researcher of the Departments of Asset Management, MGIMO University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-9799-9425>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:
ishchenko.mikhail@yandex.ru

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила в редакцию 10.09.2024; после рецензирования 26.09.2024; принята к публикации 20.10.2024.

The article was submitted on 10.09.2024; revised on 26.09.2024 and accepted for publication on 20.10.2024.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The authors read and approved the final version of the manuscript.