

Комплексная методология (РЕЙТИНГ) оценки готовности и соответствия предприятий строительного подряда для выполнения строительно-монтажных работ (СМР) по государственным контрактам.

Разработан Национальной палатой инженеров.

1. Цели и задачи рейтинга.

Государство, по умолчанию, является непрофессиональным Заказчиком и, в отличие от коммерческих Заказчиков, не имеет возможности формировать удобную для себя, для реализации только собственных инвестиционно-строительных проектов, систему отбора подрядных организаций для предквалификации и участия в последующем конкурсе. Ключевые принципы отбора компаний для выполнения государственных контрактов можно перечислить так:

- Абсолютная защита бюджетных средств государства, в т.ч. с использованием инструментов страхования рисков и судебной перспективы с подрядчиками;
- Поддержка строительной отрасли страны, включая малые и средние предприятия, включая инновационные процессы и продукты;
- Резкий рост числа крупных и средних дееспособных и квалифицированных подрядчиков всех отраслевых направлений и компетенций;
- Полный отказ от субъективной оценки подрядчиков и переход к цифровому рейтингу.

Все эти требования и ограничения можно выполнить только путем создания комплексной цифровой информационной системы, которая посредством независимого анализа показателей выдает рейтинг того или иного подрядчика, как на год, на квартал, так и в стране в целом, в регионе или городе. Главная задача состоит в том, чтобы создать такой равно взвешенный набор цифровых параметров, которые можно легко проверить из внешних официальных источников (в ряде случаев их придется создать), которые путем ввода в ИС «СтройРейтинг» (Например), выдают положение компании на момент заключения контракта, содержать кабинет подрядчика с архивом введенных данных по оси времени, а также ссылки на другие источники и ГИС, подтверждающие данные вне зависимости от воли или желания участника рейтинга их изменить. Одновременно с этим, система генерирует возможность отслеживания динамики рейтинга и ключевые вехи (документы), повлиявшие на изменение рейтинга.

Ключевая цель данного рейтинга – освободить непрофессионального государственного Заказчика от необходимости комиссионно выбирать перечень допущенных к конкурсу компаний, необходимости их срочного обследования многократно для каждого тендера. Процесс отбора строится на простом составлении рейтинга под контракт, когда из всех компаний, заявленных на тендер, одним нажатием клавиши выводится рейтинг, после чего, первым 5 или 10 компаниям предлагается принять участие в ценовом или ином конкурсе, в т.ч. в очной сессии по согласованию цены и переторжкам.

2. Ключевые тезисы методологии.

а. Опорные тезисы формирования методологии.

Основная задача методологии – остаться в поле массового типового строительного подрядчика (монокомпетентного исполнителя СМР), работающего со средним контрактом по стоимости и выполняющим типовой набор строительно-монтажных работ. Эксклюзивные и экстремальные проекты, национальные и крупные инвестиционные проекты должны учитывать свою специфику в том или ином аспекте. Ключевые решения:

- Интегральный индекс представляет собой единственный показатель, по которому сравниваются компании в данном отчетном периоде автоматически;
- Интегральный индекс есть средневзвешенный показатель 4-х базовых индексов, учтенных по принципу приоритета;
- Принцип приоритета говорит, что 4 базовых индекса учитывают свою долю (вес) по приоритету 4-3-2-1 из 100 баллов индекса. Например, если у нас есть 4 базовых индекса: 0,55; 0,81; 0,15 и 0,35, то интегральный индекс будет таким: ИИ = $(0,56*4 + 0,81*3 + 0,15*2 + 0,35*1)/10 = 0,532$ – Это интегральный индекс;
- Расстановка групп индексов по приоритетам – решение комиссии, но они обязательно не должны быть равными. Возможно изменение приоритетов для реализации политических задач развития отрасли в целом.

б. Внедрение BIM-методологии предполагает создание новой компетенции по созданию, администрированию и сопровождению BIM- модели:

Индексная группа дает средневзвешенный индекс по группе показателей, которые связаны друг с другом, но каждый по отдельности может существенно влиять на состояние компании. Есть индексы двух типов: 1-й тип – чем больше, тем лучше, он не изменяется при выведении комплексного индекса. 2-й тип – чем меньше, тем лучше, для учета берется его антипод по формуле (1-И). Ключевые индексные группы в порядке приоритета:

- **Портфельная группа** – САМАЯ важная группа, поскольку этот индекс обеспечивает надежность реализации государственного проекта в целом, не создает условия для выхода компаний со 100%-м государственным портфелем, толкает компании к работе с коммерческим сектором, что дает и рост компетенций, и устойчивость бизнеса в целом, а также увеличивает шансы подрядчика на выполнение госконтракта из-за наличия других проектов. **Вес - 4;**
- **Финансовая группа** – совокупность показателей финансовой устойчивости и ликвидности компании, показывающих насколько компания может самостоятельно справиться с реализацией проекта и финансовой независимости, и свободы от учредителей. **Вес – 3;**
- **Ресурсная группа** – совокупность показателей ресурсной обеспеченности, кроме финансовой части. Показывает способность работать в проектах и наличие материально-технической либо организационно-кадровой системы управления бизнесом и проектами. **Вес – 2.**
- **Историческая группа** – совокупность показателей опыта и успешности работы с государственными заказчиками и контрактами. Положительный опыт в прошлом – не есть гарантия выполнения проекта в текущем режиме, поэтому такой фактор становится с минимальным весом, хотя и учитывается. **Вес – 1.**

3. Портфельная группа индексов.

Портфельная группа, как и все последующие, также имеет 4 внутренних показателя, дающих групповой индекс оценки, и они тоже будут учитываться при расчете портфельного индекса в парадигме 4-2-3-1. Внутренние показатели в порядке приоритета:

- **Доля нового проекта в портфеле (суммарном)** – показывает, какой объём новый контракт составит в портфеле компании. Показатель второго типа – чем меньше, тем лучше. Показатели портфеля показываются путем приложения подписанных контрактов с ценой. Например, контракт на 500 млн. руб., портфель – 4 млрд. руб. с учетом нового, $I-1 = 0,5/4 = 0,125$. Перевод в индекс первого типа (1-0,125) **$I-1 = 0,875$. Вес - 4;**
- **Объём госзакупок в портфеле** – показывает насколько подрядчик связан с государством. Должен отсекал всех, кто работает только на государство т.к. создает риск невыполнения целого пакета проектов. Показатель второго типа – чем меньше, тем лучше. Показатели портфеля показываются путем приложения подписанных госконтрактов с ценой. Например, госзаказ на 3 млрд. руб., портфель – 4 млрд. руб. с учетом нового, $I-2 = 3/4 = 0,75$. Перевод в индекс первого типа (1-0,75) **$I-2 = 0,25$. Вес – 3;**
- **Количество контрактов в портфеле** – показывает активность подрядчика на рынке, способность заключать новые договора, устойчивое положение на рынке. Показатель 2-го типа, чем меньше, тем лучше. Число проектов подтверждается текущими договорами и только действующими. Например, портфель – 20 договоров с учетом нового, $I-3 = 1/20 = 0,05$. Если в портфеле всего 1 контракт – индекс 0 сразу. Перевод в индекс первого типа (1-0,05) **$I-3 = 0,95$. Вес – 2.**
- **Средняя цена контракта** – показывает, насколько Заказчики доверяют компании и какой объём контрактных обязательств в принципе может выполнить компания даже при большом числе проектов. Показатель не дает компаниям с малыми проектами (по 10-20- млн. руб.) получать миллиардные контракты. Сумма портфеля делится на число контрактов (средняя цена) и соотносится с ценой нового контракта. Показатель первого типа, чем больше, тем лучше. Например, портфель 20 контрактов на 4 млрд. Средняя цена – 200 млн. рублей. Новый контракт – 500 млн. $I-4 = 200/500 = 0,4$. Если индекс больше 1, то принимается 1. **Вес – 1.**

Итого по портфельному индексу (базовый индекс-1): $БИ-1 = (0,875*4 + 0,25*3 + 0,95*2 + 0,4*1) / 10 = 0,655$ – Это первый базовый портфельный индекс.

4. Финансовая группа индексов.

Финансовая группа также имеет 4 внутренних показателя, дающих групповой индекс оценки, и они тоже будут учитываться при расчете портфельного индекса в парадигме 4-2-3-1. Внутренние показатели в порядке приоритета:

- **СОК (собственный оборотный капитал) в валюте баланса** – показывает, какой объём собственных оборотных средств есть у компании при её портфеле. Показатели компании показываются путем ссылки на последнюю бухотчетность из налоговой. Показатель первого типа, чем больше, тем лучше. Например, СОК на 500 млн. руб., валюта баланса – 2 млрд. руб., $I-1 = 0,5/2 = 0,25$. **Вес - 4;**



Методология рейтингования строительных подрядчиков для государственных контрактов.

- **ЧА (Чистые Активы) в валюте баланса** – показывает, какой объём чистых активов есть у компании при её портфеле. Показатели компании показываются путем ссылки на последнюю бухотчетность из налоговой. Показатель первого типа, чем больше, тем лучше. Например, ЧА на 1,5 млрд. руб., валюта баланса – 2 млрд. руб., **И-2 = 1,5/2 = 0,75. Вес – 3;**
- **Отношение ДЗ к КЗ (Дебиторской задолженности к кредиторской) в валюте баланса** – показывает, какой уровень независимости компании от привлекаемых финансовых ресурсов и вероятность судебных разбирательств. Показатели компании показываются путем ссылки на последнюю бухотчетность из налоговой. Показатель первого типа, чем больше, тем лучше. Если показатель больше 1, то принимается за 1. Например, ДЗ на 0,5 млрд. руб., КЗ – 1,5 млрд. руб., **И-3 = 0,5/1,5 = 0,33. Вес – 2.**
- **Отношение СК и ЗК (Собственного и Заёмного капитала) в валюте баланса** – показывает, какой уровень устойчивости и участия акционеров в компании. Толкает акционеров оставлять средства в компании и не выводить прибыль, вкладывать её в развитие, приобретение техники и технологий. Показатели компании показываются путем ссылки на последнюю бухотчетность из налоговой. Показатель первого типа, чем больше, тем лучше. Например, СК на 0,5 млрд. руб., валюта баланса – 2 млрд. руб., **И-4 = 0,5/2 = 0,25. Вес – 1.**

Итого по финансовому индексу (базовый индекс-2): $БИ-2 = (0,25*4 + 0,75*3 + 0,33*2 + 0,25*1) / 10 = 0,417$ – Это второй базовый финансовый индекс.

5. Ресурсная группа индексов.

Ресурсная группа также имеет 4 внутренних показателя, дающих групповой индекс оценки, и они тоже будут учитываться при расчете портфельного индекса в парадигме 4-2-3-1. Внутренние показатели в порядке приоритета:

- **ИТР+ (количество штатного ИТР и менеджмента всех уровней) к штатной численности** – показывает, какой объём квалифицированного инженерного персонала есть у компании при её портфеле. Наличие большого числа инженеров говорит о способности быстро начать любой проект и гарантированно его закончить без риска отсутствия людей. Показатели компании показываются путем ссылки на последнюю отчетность по ПФ. Показатель первого типа, чем больше, тем лучше. Например, ИТР+ТОП – 100 человек, по штату – 500 человек без нового проекта. **И-1 = 100/500 = 0,2. Вес - 4;**
- **Штат компании (Общая численность) на момент нового контракта** – показывает, какой объём работ может охватывать система управления проектами в компании и управленческий потенциал для нового проекта. Показатели компании показываются путем ссылки на последнюю отчетность по ПФ. Показатель второго типа, чем меньше, тем лучше. Если показатель 1 и более – индекс равен 0 автоматически, т.е. опасная компания, привлекает людей больше, чем есть. Например, Штат нового проекта – 200 человек, по штату – 500 человек без нового проекта. **И-2 = 200/500 = 0,4. Перевод в индекс первого типа (1-0,4) И-2 = 0,6. Вес – 3;**
- **СС (Собственные силы) к штатному расписанию на постоянной основе** – показывает, какой объём работ компания способна делать постоянным персоналом и насколько она устойчива по отношению к нестабильности субподрядчиков. Подтверждается утвержденным ШР компании, как по проектам, так и в целом по компании. Показатель первого типа, чем больше, тем лучше. Например, СС на постоянной основе (без ДДП,



Методология рейтингования строительных подрядчиков для государственных контрактов.

временных работников и т.п.) – 300 человек, ШР – 500 человек без нового проекта, **И-3** = $300/500 = 0,6$. **Вес – 2**.

- **Строительные Машины и механизмы (т.ч. установки) в ОС (основные средства)** – показывает, какой уровень технической оснащенности есть у компании в текущих проектах. Рассчитывается по остаточной амортизационной стоимости на момент проведения торгов и только в собственности компании, никакой аренды или подряда. Разрешается учитывать технику в лизинге по цене контракта с учетом выплат. Показатель первого типа, чем больше, тем лучше. Например, СММ на 0,2 млрд. руб., валюта баланса – 2 млрд. руб., **И-4** = $0,2/2 = 0,01$. **Вес – 1**.

Итого по ресурсному индексу (базовый индекс-3): **БИ-3** = $(0,2*4 + 0,6*3 + 0,6*2 + 0,01*1) / 10 = 0,381$ – Это третий базовый ресурсный индекс.

6. Историческая группа индексов.

Историческая группа также имеет 4 внутренних показателя, дающих групповой индекс оценки, и они тоже будут учитываться при расчете портфельного индекса в парадигме 4-2-3-1. Показатели компании требуют ссылки на специальную ГИС по учету построенных госпроектов, которую придется создать. Внутренние показатели в порядке приоритета:

- **Сумма законченных и подтвержденных госконтрактов к цене нового** – показывает, соотношение риска и опыта по работе с госзаказом. Если новый контракт соизмерим с опытом – это хорошо, если намного превышает – это плохо. Показатель второго типа, чем меньше, тем лучше. Например, новый контракт на 500 млн. руб., сумма законченных проектов – 100 млн. рублей. **И-1** = $500/100 = 5$. После перевода в показатель первого типа ($1-5=0$), этот показатель уходит из расчета исторического индекса, т.е. **И-1 = 0**. **Вес - 4**; Если наоборот, новый контракт 100 млн. рублей, а опыт подтвержден на 500 млн. рублей, то показатель $100/500=0,2$, после перевода – **И-1 = 0,8**, что очень здорово!
- **Соотношение количества текущих госконтрактов в портфеле и законченных** – показывает надежность и активность подрядчика для реализации госконтрактов с учетом его многолетнего опыта участия в реализации госконтрактов. Например, было реализовано 20 договоров, а сейчас 2. Это говорит о том. Что подрядчик перестал интересоваться госконтрактами по каким-то причинам: суды, проблемы, просто не хочет. В любом случае – он менее интересен государству. Показатель 1-го типа, чем больше, тем лучше. Число проектов подтверждается текущими договорами и только действующими. Например, сегодня 3 госконтракта с учетом нового, реализовано 2 контракта успешно, **И-3** = $3/2 = 1,5$. Если индекс равен или больше 1, то принимается за 1. Это значит, подрядчик хочет работать с государством и расширяет свой портфель. **И-3 = 1**. **Вес – 3**. Если наоборот, реализовано 20, сейчас 2, **И-3** = $2/20 = 0,1$, т.е. есть риск для Заказчика.
- **Отношение суммы законченных госконтрактов и всех проектов** – показывает активность подрядчика на рынке госконтрактации в прошлом. Если все прошлые контракты были государственными, то такой подрядчик несет коррупционные риски, поскольку никогда не работал на коммерческий сектор, а значит – имеет лобби у госзаказчиков. Побуждает подрядчиков работать на различных Заказчиков, чтобы становится надежными. Показатель 2-го типа, чем меньше, тем лучше. Число закрытых проектов подтверждается актами. Например, всего реализовано на 20 млрд. рублей, из



Методология рейтингования строительных подрядчиков для государственных контрактов.

них 15 - госконтракты, $I-3 = 15/20 = 0,75$. Перевод в индекс первого типа (1-0,75) $I-3 = 0,25$. Вес – 2.

- **Индекс Единого Заказчика** – показывает, соотношение суммы реализованных проектов госзаказов и одного крупнейшего госЗаказчика. Необходим для того, чтобы не допускать подрядчиков, работавших с одним и тем же Заказчиком, то есть не допускать коррупции и патернализма, а также корпоративной взаимозависимости. Должен побуждать подрядчиков работать с разными Заказчиками, даже если они государственные. Всё это делает компанию надежнее и стабильнее на рынке, а значит – гарантирует выполнение нового контракта. Показатель 2-го типа, чем меньше, тем лучше. Например, всего было выполнено госконтрактов на 15 млрд. рублей, один и тот же Заказчик – 12 млрд. рублей, $I-4 = 12/20 = 0,6$. Перевод в индекс первого типа (1-0,6) $I-4 = 0,4$. Вес – 1.

Итого по историческому индексу (базовый индекс-4): $БИ-4 = (0*4 + 1*3 + 0,25*2 + 0,4*1) / 10 = 0,39$ – Это четвертый базовый исторический индекс.

ВСЕГО по интегральному индексу для данного примера: $ИИ = (0,655*4 + 0,417*3 + 0,381*2 + 0,39*1) / 10 = 0,5023$ – Это общий интегральный индекс или РЕЙТИНГ подрядчика в системе.

Этот интегральный индекс поставит компанию в рейтинг и даст ему соответствующее место. ИС должна предполагать возможность распечатки с электронной подписью сертификата о рейтинге прямо из программы с соответствующими реквизитами: период времени, дата учета, срок действия рейтинга и ссылку на соответствующую систему с QR-кодом.

7. Заключение и рекомендации.

Стратегия развития строительной отрасли в части государственных закупок должна выстраиваться на концепции максимальной защиты государственных интересов. Введение всего нескольких правил, касающихся концепции государственных закупок может существенно повлиять на эффективность государственной деятельности в этой сфере. Например, с точки зрения защиты государственного бюджета было бы логично, что компания - победитель тендера, не может входить в новые тендеры у одного конкретного государственного заказчика до полного исполнения подписанного контракта. Первый принцип называется: **ОДИН ГОСЗАКАЗЧИК – ОДИН КОНТРАКТ!** Никто не запрещает участвовать в тендерах других государственных Заказчиков, но если впоследствии создать единый реестр государственных подрядчиков, то другой Заказчик сможет по нему отследить состояние дел по иным госконтрактам и принять соответствующие решения. Что дает такой принцип? Во-первых, дает возможность заходить на новые тендера все новым и новым компаниям. Во-вторых, интерес вернуться к своему заказчику заставит подрядчиков работать качественнее и, главное, быстрее. Это ведет и к снижению накладных расходов и к конкуренции за ресурсы. В-третьих, зная, что контракт может быть только один, сильные компании будут бороться за самые большие контракты по объемам капвложений, оставляя мелкие контракты малому и среднему бизнесу. Это ли не государственная поддержка малого бизнеса? Именно этого и ждут строители от государства. И каждый завершённый госконтракт должен быть подтвержден специальным номерным электронным сертификатом, позволяющим выйти на новый тендер. Индекс данного сертификата сразу дает ссылку в форме расчета индекса, указанного выше.

Другое правило, например, касается системы ценообразования госконтрактов. Сегодня много критики в адрес сметного ценообразования в России, хотя это только подтверждает суровую правду о дисквалификации наших управляющих кадров. Главное в ценообразовании



Методология рейтингования строительных подрядчиков для государственных контрактов.

– это отношение конечной стоимости контракта к стоимости услуг последнего исполнителя. Ведь сегодня разница между ценой генподрядчика и конечного исполнителя может отличаться в разы. А ведь они считаются по единым справочникам и правилам, потому логично спросить: если есть государственные расценки и нормы, зачем требовать от Подрядчика доказательств снижения цены? Весь секрет в последующем раздевании реальных исполнителей владельцами первого контракта. Поэтому правило здесь звучит просто: **СМЕТНАЯ СТОИМОСТЬ – ЭТО СТОИМОСТЬ РАБОТ ПОСЛЕДНЕГО ИСПОЛНИТЕЛЯ**. Что значит это правило? Это значит, что цена составляется только для той компании, которая непосредственно выполняет работы, с лопатами и техникой. Закон должен устанавливать, что этот последний исполнитель не должен получать меньше этой сметы, ни в оплате труда, ни в покрытии прочих затрат. Все остальные услуги, например, генподрядные, должны рассчитываться отдельным коэффициентом и, соответственно, оплачиваться. К чему это приведет? Прежде всего, это заставит генподрядные компании конкурировать по стоимости генподрядных услуг, а не строительных работ, определяемых сметой. Снижение стоимости этих услуг будет возможно, если только часть СМР такие компании будут выполнять собственными силами или будут снижать затраты на содержание аппарата управления. Кроме того, само создание положение об оценке стоимости услуг генподрядчика, ЕРС или ЕРСМ-подрядчика позволит конкурировать именно за эти услуги, а не просто скопом за всё. И их прибыль должна закладываться в стоимость этих услуг, а не отбираться у последнего исполнителя. Что государство получит в итоге? Во-первых, существенно укрупнятся многие средние игроки, появятся действительно мощные генподрядные компании, которые много делают сами, исчезнут посредники, отжимающие коррупционную маржу, поскольку им не с чего будет брать 20-30% от стоимости контракта, уменьшится количество транзитеров-посредников при реализации проектов и ничего не делающие монстры строительного рынка вынуждены будут трансформироваться в нормальные и экономные генподрядные структуры. Во-вторых, с рынка уйдут многие мелкие компании, поскольку их работу будут выполнять средние генподрядчики, а это значит, что общее сокращение строительных компаний с нынешних ужасных более 100 тысяч до приемлемых 20-30 тысяч существенно скажется на профессиональном уровне бизнеса.

Как видно, в отличие от закупок товаров, в закупке строительных услуг цена не может быть главным определяющим фактором, а тем более составлять преобладающую долю в принятии решений. Третье правило можно сформулировать просто: **ЦЕНА КОНТРАКТА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ФАКТОРОМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЯ**. Для выбора победителя должны быть назначены вполне конкретные параметры или показатели, по совокупности которых победитель определяется автоматически, т.е. чуть ли не компьютером. Почему нельзя фокусироваться на цене? Потому что всегда найдутся компании, которые, в том числе целенаправленно, по сговору, в целях ликвидации конкурентов, будут заниматься демпингом. Сметчики и экономисты, выводящие стартовую цифру прекрасно понимают, что демпинг в 30-40% - это или результат их неквалифицированного расчета, или мошенничества участников торгов. Все же прекрасно понимают, что подрядчики не имеют широкого диапазона для снижения цен: они могут конкурировать или в объеме накладных, в цене некоторых материалов (например, если есть свой карьер), затрат на мобилизацию, демобилизацию, на объеме ВЗиСов или на логистике ресурсов. Основной бюджет строительных работ так сильно колебаться не может. Поэтому **вывод напрашивается сам**: разорвать связь аффилированных заказчиков и подрядчиков можно прекращением ценовой конкуренции. Прекращение ценовой конкуренции требует решения задачи по адекватному расчету стартовой конкурсной цены, но это вопрос как раз легко разрешаемый, ведь результат налицо – конкуренция за качество и сроки.

МАЛАХОВ Владимир Иванович



Позиция:
 Президент **БИСКИД** – Бизнес-школы Инвестиционно-Строительного Консалтинга, Инжиниринга и Девелопмента»
 Вице-президент **НПИ** – Национальной Палаты Инженеров России
 Генеральный директор ООО «СТГМ» – Современные Технологии Генподрядного Менеджмента

Квалификация:
 Кандидат экономических наук
 Диссертация на тему - "Стратегия реструктуризации промышленно-строительного холдинга"
 по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности), Д.212.198.01, Москва, 2005 год
 Доктор делового администрирования (Doctor of Business Administration, DBA)
 Программа DBA - Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС при Президенте РФ, 2012 год
 75 статей и публикаций: <https://www.samovod.ru/content/informatsiya-ob-avtore/?ID=282>

Общественный статус:
 Член Экспертного Совета Комитета ГД ФС РФ по инф. политике, информационным технологиям и связи.
 Член экспертного Совета по инжинирингу при Минпромторге РФ
 Лауреат премии BIM&Security-2019 в номинации «Формирование понимания BIM»

- Опыт работы:** Более 25 лет в строительстве, в том числе:
- Финансовый директор ОАО «Уренгоймонтажпромстрой»;
 - Генеральный и исполнительный директор ООО «Стройтрансгаз-М» ГК «Стройтрансгаз»;
 - Исполнительный директор ООО «Стройгазмонтаж»;
 - Генеральный директор ООО «РусГазМенеджмент» ГК «Роза мира»;
 - Директор по развитию НОУ «Московская Высшая Школа Инжиниринга»;
 - Директор по инжинирингу ЧУ ГК «Росатом» Отраслевой Центр Капитального Строительства – ОЦКС.
 - Исполнительный Вице-президент **НАИКС** Национальной Ассоциации Инженеров-консультантов в строительстве.

- Проекты (выборочно):**
- ОАО «Газпром»: Новоуренгойский газо-химический комплекс, г. Новый Уренгой.
 - ООО «Стройтрансгаз-М»: Хакасский алюминиевый завод, г. Саяногорск,
 - Комплекс по уничтожению химического оружия, Курганская область.
 - Юго-Западная ТЭЦ г. Санкт-Петербург и многие другие.
 - ООО «Стройгазмонтаж»: Морской газопровод Джубга-Лазаревское-Сочи.
 - ООО «Русгазмменеджмент»: Заводы по переработке ПНГ в ХМАО и другие.



ООО «СТГМ» – Современные Технологии Генподрядного Менеджмента



Бизнес-деятельность:
 Консалтинг в области управления инвестиционно-строительными проектами,
 В области управления компаниями инвестиционно-строительного бизнеса,
 В области инвестиционно-строительного инжиниринга и девелопмента.

Основные направления деятельности:
Управленческий консалтинг
 Анализ организационно-проектных структур предприятий и компания инвестиционно-строительной сферы, оптимизация и построение наилучшей конфигурации в соответствие с портфелем проектов. Управление инвестиционно-строительными проектами на различных этапах в соответствие с пожеланиям Заказчика, Застройщика, Инвестора или Кредитной организации, услуги инженера-консультанта.
Образовательные услуги
 Лекции, семинары, круглые столы, стратегические сессии и консультативные совещания, услуги советника для Собственников компаний инвестиционно-строительного бизнеса, топ-менеджеров девелоперских и инжиниринговых компаний.

- Основные преимущества:**
- 6 лет на рынке инвестиционно-строительного консалтинга (основана в октябре 2011 года);
 - Уставный капитал – 500 тысяч рублей с момента основания;
 - Единственный собственник 100% УК и он же генеральный директор;
 - Собственный офис на 80 кв. м. в Бизнес-центре «Дорохофф»;
 - СРО на проектирование и СМК;
 - Учредитель НАИКС и член с 2014 года.

- Клиенты (выборочно):**
- Корпорация «Барилли» - построение девелоперского холдинга.
 - ВНИИМ им. Менделеева – стратегия развития,
 - ООО «Интер-ЦС» – политика ценообразования для Газпрома,
 - АО «Трест Гидромонтаж» – построение ЕРС-холдинга,
 - ГК «Кортрос» – система управления закупками в девелоперском холдинге.
 - ГК «Нилмас» – построение инжинирингового дуального холдинга.
 - Прочий индивидуальный консалтинг.

