

9. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года (проект). – [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/documents/razrabotka/17481.html> (Дата обращения: 15.11.2014 г.).

Russian pipeline gas exports to China: Assessing upstream gas project economic efficiency

Lagerev A.V., Khanayeva V.N. (ISEM SB RAS, RF, Irkutsk)

E-mail: lagerev@isem.sei.irk.ru

This paper focuses on Russian pipeline gas exports to China and its economic efficiency assessments, both based on Power of Russia and Altai projects. This methodology approach is built around gas project efficiency margin (project efficiency). It indicates impacts of external risks (uncertain price profile for Chinese indigenous gas market) and internal risks (price uncertainty for Russian gas supply) on efficiency of the addressed gas export projects. The authors use an optimisation simulator running Russian energy development model which helps identify the system-level efficiency of gas export projects when building new gas balance projections broken down by Russia's region. In addition, the paper highlights project scope and expected timeline.

Keywords: natural gas, economic efficiency, prices, exports, projects, markets, China.

References

1. *Prognoz razvitiya energetiki mira i Rossii do 2040 goda* [The outlook for energy of the world and Russia to 2040]. Available at: http://www.eriras.ru/files/forecast_2040.pdf (accessed 24.09.2014).
2. Voropay N.I., Saneyev B.G. *Vostochniy vektor energeticheskoy strategii Rossii: sovremennoye sostoyaniye, vzglyad v budushcheye* [The eastern vector of Russia's energy strategy: current status and vision for the future]. Novosibirsk, GEO Publ., 2011. 368 p.
3. *Gazoprovod Altai v Kitai popal v plan pravitel'stva RF?* [Is the gas pipeline "Altai" to China in the plan of the Russian government?]. Available at: <http://www.neftegas.ru/news/view/112407> (accessed 20.11.2014).
4. *Rossiya budet prodavat' gaz Kitayu s minimal'noy rentabel'nost'yu* [Russia will sell gas to China with minimum profitability]. Available at: <http://top.rbc.ru/economics/21/05/2014/925291.shtml> (accessed 08.12.2014).
5. *Sila Sibiri*. Available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/Sila_Sibiri (accessed 19.11.2014).
6. *Altai*. Available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Altai> (accessed 19.11.2014).
7. Lagerev A.V., Khanaeva V.N. *Otsenka vliyaniya eksportnykh tsen na prirodnyy gaz vostochnykh regionov Rossii na ego vnutrennee potrebleniye i eksport v dolgosrochnoy perspektive* [Eastern Russia natural gas price: longer-term implications for domestic demand and exports]. *Gazovaya Promyshlennost' – Gas Industry*, 2013, no. 8, pp. 30–33.
8. Kononov Yu.D., Gal'perova E.V., Kononov D.Yu., et al. *Metody i modeli prognoznnykh issledovaniy vzaimosvyazey energetiki i ekonomiki* [Methods and models of predictive studies of the relationships of energy and economy]. Novosibirsk, Nauka Publ., 2009. 178 p.
9. *Energeticheskaya strategiya Rossii na period do 2035 goda (proekt)* [Energy Strategy of Russia for the period until 2035 (draft)]. Available at: <http://minenergo.gov.ru/documents/razrabotka/17481.html> (accessed 15.11.2014).

УДК 693:622.276

Рейтинговая оценка подрядчиков – фактор минимизации рисков инвестиционной деятельности

Б. В. Будзуляк, А. А. Апостолов, Н. Ф. Селезнев, Л. П. Моисеев (НП «СРО ОСГинК», РФ, Москва),
Н. Н. Алексеенко (Рейтинговое агентство строительного комплекса «РАСК», РФ, Москва)

E-mail: seleznev@osgink.ru

Особенностью инвестиционной деятельности в строительстве является наличие большого числа рисков, которые вынуждают инвесторов нести значительные дополнительные затраты. Эти затраты связаны с анализом рисков деятельности, разработкой и реализацией предупреждающих действий либо, в значительных объемах, с ликвидацией последствий появления указанных рисков. Одним из эффективных методов снижения указанных рисков является предварительный отбор участников реализации строительного проекта. Авторами рассмотрено текущее состояние проблемы рейтингового отбора и предлагается внедрение системы рейтинговой оценки участников строительного процесса рейтинговыми агентствами.

Ключевые слова: минимизация рисков, предварительный отбор, независимая рейтинговая оценка, рейтинговые агентства, беспристрастность, компетентность, ответственность, конфиденциальность, репутационный потенциал, финансовая успешность, критерии, эксперт.

Риски инвестиционной деятельности обуславливаются различными факторами: объективными и субъективными, внутренними и внешними. Влияние рисков на инвестиционную деятельность выражается в существенных затратах всех участников инвестиционного процесса. При этом затраты связаны либо с анализом рисков, разработкой и реализацией предупреждающих действий, либо, в значительных объемах, с ликвидацией последствий появления указанных рисков.

Учитывая, что риски инвестиционной деятельности характеризуются большим многообразием, для эффективного управления целесообразно классифицировать их по признакам. Эти вопросы достаточно подробно изложены в научно-технических изданиях и публикациях* и не являются предметом обсуждения настоящей статьи.

Минимизация рисков инвесторов возможна при организации системы рейтингования строительных организаций. Источники потенциальных рисков заложены

* Селезнев Н. Ф. Управление рисками в нефтегазовом комплексе // Трубопроводный транспорт (теория и практика). – 2011. – № 6. – С. 34–37.

как в деятельности строительных организаций, так и во взаимодействии участников инвестиционного проекта. Последствия проявления рисков, связанных с взаимодействием участников процесса, могут быть более существенными. Недаром вопросам организации строительства уделяется такое пристальное внимание.

Президент Российской Федерации В.В. Путин в ежегодном послании Федеральному Собранию от 4 декабря 2014 г. обратил особое внимание на вопрос создания единого заказчика как один из факторов снижения коррупционных рисков.

В государственной сфере инвестиционная деятельность регламентируется Постановлением Госстроя России от 8 июня 2001 г. № 58 «Положение о заказчике при строительстве объектов для государственных нужд на территории Российской Федерации», которым определены основные функции заказчика, среди которых – предварительный отбор проектировщиков, подрядчиков, изготовителей и поставщиков оборудования.

Нормы законодательства требуют от участника строительства удовлетворения определенным требованиям по квалификационному составу, техническому оснащению, страхованию и финансовому обеспечению компенсации ущерба третьим лицам.

Указанные нормы, несомненно, оказывают положительное влияние на безопасность объектов капитального строительства. Градостроительным кодексом Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (п. 1 ст. 55.8) прямо предусмотрена возможность выполнения работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, только при наличии выданного саморегулируемой организацией свидетельства о допуске к работам. Свидетельства выдаются строительным организациям, удовлетворяющим указанным требованиям.

Минимизация рисков заказчика требует привлечения новых (инновационных) методов и критериев отбора строительных организаций. Для примера рассмотрим несколько вариантов решения таких задач. В частности, для отбора подрядчика используются процедуры организации конкурсных торгов (закупок).

Процесс выбора подрядчика исходит из принципа: чем ниже цена подряда, тем

лучше подрядчик. Так ли это на самом деле? Многочисленные расчеты свидетельствуют о том, что любая компания, участвующая в торгах, может снизить цену первоначального предложения не более чем на 25 %. Да и то, это возможно только при условии, что подрядчик имеет собственных субподрядчиков и производителей строительных материалов в качестве дочерних компаний. Большее снижение цены может быть осуществлено только в ущерб качеству строительства и срокам работ.

В крупных (системообразующих) компаниях (Газпром, Роснефть, Транснефть) существует практика выбора подрядчика на основе оценки его соответствия корпоративным правилам (стандартам). К сожалению, и они грешат необъективностью, ведут к снижению конкурентоспособности, создавая условия для выбора «нужных» исполнителей и роста коррупционных рисков. В любом случае не достигается цель проведения конкурсных торгов: выбор лучшего исполнителя работ по наименьшей стоимости. Положение усугубляется тем, что зачастую «нужный» исполнитель выигрывает торги путем заведомого снижения цены предложения ниже всех разумных пределов. Впоследствии строительство осуществляется со значительным превышением сметных затрат, за счет выполнения согласованных и оплачиваемых заказчиком дополнительных работ.

ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ОЦЕНКЕ РЕЙТИНГА СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Рейтинговые оценки по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для обеспечения государственных и муниципальных нужд согласно Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» должны быть основаны на базовых принципах, приведенных в ГОСТ Р ИСО/МЭК 17021–2012 «Оценка соответствия. Требования к органам, проводящим аудит и сертификацию систем менеджмента» в части *беспристрастности, компетентности, ответственности и конфиденциальности*.

Реализация метода рейтинговой оценки отражена в новом ГОСТ Р 56002–2014

«Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций» (утвержден Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (РОССТАНДАРТ) от 17 апреля 2014 г.), который начал действовать с 1 сентября 2014 г. Данный стандарт разрабатывался Некоммерческим партнерством «Национальный центр «СпецРесурс», ЗАО «Институт Деловой репутации», а также ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации».

Однако удовлетворяет ли ГОСТ Р 56002–2014 указанным базовым принципам, приведенным в ГОСТ Р ИСО/МЭК 17021?

По заявлению разработчиков, стандарт устанавливает общие требования, модели и критерии оценки деловой репутации строительных организаций на базе опыта их деятельности, а также позволяет обеспечить единый и объективный подход при ранжировании и выборе строительной организации, при проведении тендеров, конкурсов, а также оценке их репутационного потенциала и финансовой успешности.

Анализ критериев методологической оценки, а также математического аппарата стандарта показывает, что в нем допущен ряд значительных недоработок, которые в итоге могут нивелировать результаты расчетов. Как следствие, теряется объективность оценки рисков заказчика.

Остановимся подробно на некоторых спорных моментах и несоответствиях.

Стандартом предлагается оценка деловой репутации компании путем расчета двух моделей: экономической и факторной.

Что касается первой экономической модели оценки, то там все довольно понятно и просто, деловая репутация рассчитывается как разница между ценой приобретения компании и суммой всех ее активов, или так называемый гудвил (goodwill). Идея не нова и в экономических кругах используется достаточно давно.

Более детально стандарт раскрывает вторую модель – факторную. Именно в ходе анализа ее основных положений и были выявлены значительные недостатки.

Одним из пяти анализируемых факторов деловой репутации по данному стандарту является фактор «Средства». Цитата из ГОСТ Р 56002–2014: «Фактор «Средства» зависит от обеспеченности организации ресурсами, необходимыми для проведения

строительных работ». По мнению авторов статьи, данный фактор может повлиять на скорость или объем производимых работ, но его влияние на деловую репутацию компании очень спорное. Тем более непонятно, почему данный показатель учитывается с наибольшим из всех весом (0,375 из 1). Странно думать, что если какая-либо компания закупит дополнительный кран или бульдозер, то у нее сразу вырастет деловая репутация на рынке (а если компания использует лизинг или аренду?). Возможно, у компании вырастет объем работ, которые она сможет выполнять. Теоретически можно допустить, что вследствие роста объема работ может возрасти и деловая репутация. Но в этом случае лучше сразу оценивать зависимость репутации от объема, скорости и качества работ, без использования оценки средств, в том виде, как это сделано в стандарте. Целесообразно было бы заменить данный показатель или снизить оценку до приемлемых 0,10, а также дополнить его показателем, который действительно влияет на деловую репутацию, – «Опыт на строительном рынке».

Одним из субфакторов, используемых при оценке фактора «Имидж», является «Задержка сдачи объектов». Считается среднее значение среди всех случаев задержки, а потом выставляется балл в зависимости от полученного числа. Таким образом, нигде не используется соотношение числа случаев задержек с общим числом возведенных объектов, что является не совсем правильным. Это легко понять на следующем примере: берем две компании, которые занимаются возведением домов, и попытаемся их оценить:

- первая компания построила 100 домов, и все без задержек, кроме одного, который задержала на 3 мес. Средняя величина задержки – 3 мес, в соответствии с которой присваивается балл, равный 0,84;
- вторая компания построила 10 домов и все задержала на 2,5 мес. Средняя величина задержки – 2,5 мес, в соответствии с которой присваивается балл, равный 0,95.

В результате первая компания получает меньший балл, хотя у второй суммарная задержка по всем объектам составила больше 2 лет. На взгляд авторов, при этом не учтен существенный факт задержки строительства по вине заказчика. Вряд ли кто будет возражать против утверждения,

что такой подход для оценки соблюдения сроков строительства, мягко говоря, не совсем корректен.

Для определения фактора «История» необходимо посчитать такой субфактор, как «Ритмичность работы». В соответствии с методикой субфактор «Ритмичность работы» определяет объемы строительно-монтажных работ организации с использованием коэффициента вариации. То есть, исходя из математической модели, чем меньше коэффициент вариации (ритмичность работ), тем выше деловая репутация. При этом под ритмичностью понимается размер отклонения годового объема работ относительно среднего. Таким образом, компания, у которой выручка растет каждый год, имеет большее отклонение от среднего значения, а значит, худшую деловую репутацию, чем компания, которая работает с постоянной, не возрастающей выручкой. Чем развивающаяся компания хуже застывшей, стагнирующей? Возможно, разработчики стандарта хотели таким образом обезопасить себя от случая, когда компания набирает объем работ, с которым в дальнейшем не сможет справиться. Но очевидно, что данное утверждение довольно спорно, и каждый случай индивидуален. На взгляд авторов статьи, следует вместо использования необоснованного показателя ритмичности работы анализировать динамику роста выручки. Остаются большие вопросы и к интерпретации полученного среднеквадратичного отклонения от объема выполненных работ (коэффициент вариации), а именно к данным табл. 3 (ГОСТ Р 56002–2014), в которой непосредственному значению коэффициента присваивается определенный балл, а также к формуле, по которой предлагается рассчитывать данный показатель. Чтобы было понятно, на чем именно основаны сомнения касательно правильности, а самое главное – необходимости расчета данного субфактора, приведем очередной пример. Возьмем компанию, у которой за три года сложилась следующая ситуация по объему выручки:

- 2011 г. – 2999500 тыс. руб.;
- 2012 г. – 3000000 тыс. руб.;
- 2013 г. – 3000500 тыс. руб.

Очевидно, что у данной компании очень низкая вариация объема выполненных работ, и выручка практически не меняется. Действительно, если посчитать коэффициент вариации по формуле, приведенной

в методике, то его значение будет равно 408,25 тыс. руб. Сумма ничтожно мала, особенно по сравнению с трехмиллиардным объемом работ. Однако согласно табл. 3 вариация может принимать значения от 0 до 1. Так как получаемые расчеты никак не сопоставимы со значениями табл. 3, то авторы статьи сделали вывод, что в приведенной формуле была допущена опечатка, и разработчиками, скорее всего, имелось в виду не среднеквадратическое отклонение (значение коэффициента вариации), а отношение среднеквадратического отклонения к среднему значению. Только в этом случае данная математическая модель принимает хоть какой-то экономический смысл, так как само по себе число ничего не показывает. Для конкретного примера данное соотношение равняется 0,136, чему согласно все той же табл. 3 соответствует балл 0,84. Как уже отмечалось выше, данные критерии балльных оценок очень спорные и в действительности плохо коррелируют с деловой репутацией.

Одним из основных факторов, применяемых в факторной модели оценки деловой репутации, является «Достоверность сведений». При анализе этого показателя можно выявить существенные несоответствия. Согласно п. 16 ГОСТ Р 56002–2014 данному показателю может быть присвоено одно из трех значений:

- 1,0 – при отсутствии недостоверных данных;
- 0,9 – при наличии недостоверных данных, не связанных с преднамеренным умыслом;
- 0 – при наличии недостоверных, намеренно искаженных данных.

При этом в стандарте даются пояснения, что слишком малые значения этого показателя лишают смысла расчет оценки деловой репутации, так как резко падает влияние субфакторов. Поэтому при значениях коэффициента менее 0,8 целесообразно прекратить оценку или повторять ее после предоставления более достоверной информации. Несовпадение двух пунктов стандарта очевидно: если в одном строго прописано три значения, то в другом говорится о значении, которое показателю присвоено быть не может. Списывать данный факт можно только на опечатку, допущенную в стандарте.

Все перечисленные замечания по факторному методу оценки деловой репутации

строите
исказит
вания.

К то
ного ста
никаких
оценке)
репутац
конечна
то это х
то плох
вания и
этого я
шкалы с
с конечн
пании ли
практиче
получени
интерпр
56002–2
чего ука
на главн
считать
репутац
нии тенд
в форма
конкурс
курсная
вать диа
хорошей

Утвер
ного ста
путации
лом иде
ГОСТ Р
явно поте
влечь экс
агентств
из польз
между ни
целевых
работать
мые подх
по резуль
меропри
важный
стандарт

ОСНОВ
ПО РАЗ
СТРОИТ

Логичн
дает бол
тинговой

- рейтинговая оценка осуществляется с обязательным учетом стандартных требований потребителей и законодательства, устанавливаемых при проведении закупочных процедур;
- не допускается рейтинговая оценка аффилированных с рейтинговым агентством компаний;
- при установлении требования к минимальной рейтинговой оценке генподрядчика (генпроектировщика) данное требование распространяется также на привлекаемых подрядчиков.

Критерии аккредитации рейтинговых агентств:

- наличие официального сайта в сети Интернет для раскрытия информации о методологии рейтингового агентства и присвоенных рейтинговым агентством оценках;
- наличие на момент аккредитации не менее 10 присвоенных контактных рейтингов;
- наличие в штате рейтингового агентства не менее одного эксперта строительной отрасли, имеющего ученую степень;
- наличие квалифицированного персонала – не менее четырех аккредитованных экспертов по каждому направлению рейтинговой оценки: строительство, проектирование, инженерные изыскания (при этом не менее 50 % аккредитованных экспертов должны состоять в штате рейтингового агентства);
- эксперты агентства должны быть аккредитованы на осуществление деятельности в сфере строительства и состоять в Реестре Министерства строительства и ЖКХ РФ;
- обязательное страхование ответственности рейтингового агентства на сумму не менее 50 млн руб.;
- деятельность рейтингового агентства должна быть сертифицирована в соответствии с Системой менеджмента качества.

Критерии аккредитации экспертов:

- наличие стажа работы не менее 10 лет по направлению осуществления рейтинговой оценки;
- наличие профильного образования по направлению осуществления рейтинговой оценки;
- допущение совмещения работы эксперта с другой деятельностью;
- разрешение осуществлять трудовую деятельность только в одном рейтинговом агентстве;
- исключение эксперта из Реестра и запрещение дальнейшей экспертной деятельности после единственного случая утери доверия.

Таким образом, в настоящее время назрела потребность в создании системы *независимой рейтинговой оценки*. С использованием методик и приемов указанной системы *независимые рейтинговые агентства* строителей смогут проводить наиболее объективную оценку деятельности подрядных организаций проектировщиков, изыскателей и строителей. **При этом важно учесть следующее:**

- наиболее целесообразно иметь не менее 60 оценочных показателей деятельности подрядчика;
- с увеличением объема контракта число показателей целесообразно увеличить до 100 и более;
- рейтинговая оценка должна в итоге давать ответ на два вопроса:
какой объем работ может гарантированно выполнить оцениваемый подрядчик и на какой объем работ он может претендовать при участии в торгах;
с какой рейтинговой оценкой он может выполнить указанный объем работ;
- деятельность подрядчиков должна оцениваться по критерию соблюдения ими норм законодательства, стандартов и тре-

бований саморегулируемых организаций в области строительства, проектирования и изыскания.

На базе проведенного анализа авторы статьи вносят следующие предложения:

- включить в законодательную базу требования обязательной независимой рейтинговой оценки компании, претендующих на участие в конкурсном отборе выполнения работ по строительству, финансируемых за счет средств бюджетов различных уровней, компаний с долевым участием государства, а также финансируемых по программам государственно-частного партнерства, при стоимости:
– 0,05 млрд руб. и более для проектно-изыскательных работ;
– 0,50 млрд руб. и более для строительных работ;
- порядок деятельности рейтинговых агентств и проведения рейтинговой оценки утвердить Постановлением Правительства РФ;
- установить законодательно минимально необходимые требования к кадровому составу, квалификации и оснащению рейтинговых агентств;
- установить законодательно требование аккредитации экспертов и рейтинговых агентств Министерством строительства и ЖКХ РФ;
- установить требование к критериям рейтинговой оценки генподрядчиков (генпроектировщиков) совместно с субподрядчиками, привлекаемыми к участию в конкурсном отборе;
- установить срок действия рейтинговой оценки, присвоенной рейтинговым агентством, – три года, с ежегодным подтверждением по требованию заказчика и условиям торгов;
- актуализировать в 2016 г. ГОСТ Р 56002–2014 в целях введения в действие новой редакции в 2017 г.

УДК 338.45:6

Орг Газ

К. С. Се
E-mail: kost

В статье
промышл
на предпр
ления раз
схема упр
развития
их взаим
использов
экономиче
т. е. при из
от сферы д
структури
на предпр

Ключевые слова:

Частич
специ
менед
стиций в пр
ленности, в
можно счита
организаци
ных и газод
ОАО «Газпр
здание отде
онной деяте
в реализаци
развития (П
за 2012 г.).

Для стим
фективности
направлений
вой отрасли
специальные
развитием. Е
лении, депар
создать груп
развитием, в
номический
инновационн

Contractor project player ranking: A way to minimise investment risks

Budzulyak B.V., Apostolov A.A., Seleznev N.F., Moiseyev L.P. (NP SRO OSGINK, RF, Moscow), Alekseyenko N.N. (Rask, RF, Moscow)

E-mail: seleznev@osgink.ru

Investor activities, in facility construction area, are typically associated with a wide range of different risks posing additional significant cost strains to investors. These costs are associated with analysis of activity risks, development and implementation of target avoidance measures, or – which is far more costly – elimination of cumulative risk implications typical of the construction sector. Initial choice of construction project potential participants is believed to be among the most efficient risk mitigation approaches. The authors considered the current status of existing player ranking systems

and proposed their own ranking score-based approach targeting various construction projects and believed useful for rating agencies.

Keywords: risks, minimisation, initial choice, ranking, independent assessments, rating agencies, fairness, competencies, responsibility, confidentiality, reputation potential, financial success, criteria, experts.