

МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ УСЛУГ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА

**ТЕМНЫШЕВ
ИГОРЬ**

Партнёр Nikoliers
Член правления НОТЕХ, руководитель рабочей группы

Повестка

1. Зачем нужна методика?
2. Целевая аудитория
3. Типы услуг и специфика закупок
4. Факторы, влияющие на стоимость
5. Проблемы расчётов по 297/пр
6. Порядок расчёта
7. Формула и структура стоимости
8. Преимущества и следующие шаги

Зачем нужна методика?

- **Интеллектуальный продукт:** технический заказчик координирует и управляет проектом; результат его труда нематериален. Поэтому подходы для закупки физически измеримых работ неприменимы.
- **Нормативные основания:** методика разработана на основе Приказа № 297/пр, Постановления № 468 и стандартов НОТЕХ.
- **Проблема рынка:** отсутствие единого инструмента расчёта приводит к демпингу и выбору исполнителей по минимуму цены.
- **Ключевая цель:** обеспечить прозрачные и рыночные ориентиры для оценки интеллектуального труда технического заказчика.
- **Зафиксировать,** что технический заказчик — это аутсорсинговая функция управления проектом от имени инвестора. Он не подрядчик, а управляющий, контролирующий качество, сроки и риски.

Кому полезна методика?



Инвесторы и девелоперы — точное планирование бюджета и оценка экономической эффективности



Руководители по закупкам, тендерные комитеты — объективный выбор исполнителя и формирование технических заданий



Финансовые институты — корректная оценка рисков и основание финансирования



Органы власти и регуляторы — стандартизация и мониторинг рынка (Минстрой, Главгосэкспертиза и др.)





Отраслевые эксперты и профессиональные объединения — развитие института техзаказчика и независимая оценка


Типы услуг и специфика закупок


- **Стандартизированные услуги:** исследовательские работы, аудит, подготовка отчётов – заранее определённый объём и фиксированный результат
- **Кастомизированные услуги:** длительное сопровождение, координация всех участников проекта, включение в команду; оплаты зависят от объёма и длительности работ
- **Овеществлённый vs неовеществлённый результат:** подрядчик и проектировщик создают материальные объекты или документы; техзаказчик формирует команду и координирует процесс, его результат нельзя «потрогать»
- **Следствие:** закупка интеллектуального труда требует иных критериев оценки (квалификация, опыт, прозрачность), нежели закупка материалов или стандартных работ


Факторы, влияющие на СТОИМОСТЬ


 Техническое задание — функции, объём работ, стратегия контрактования


 Масштаб и сложность — уникальность, инфраструктура, требования по экологии и энергоэффективности

 Стадия и объём работ — предпроект, проектирование, СМР, ввод в эксплуатацию

 Цифровизация — внедрение BIM, CDE и других IT-систем

 Характер услуг — стандартные или кастомизированные

 Регион и конъюнктура — уровень зарплат, конкуренция, удалённость, мобилизационные затраты

 Дополнительные факторы — репутация исполнителя, местоположение, юридические и административные услуги

Проблемы расчётов по 297/пр

«Когда мы сегодня в казённые учреждения с зарплатой 50–60 тыс. рублей даём многомиллиардный контракт готовить, что мы ждём от этих людей?»

*Марат Хуснуллин, Заместитель Председателя
Правительства РФ*

Зарплаты (тыс. рублей в месяц)



Вывод: использование ФГИС ЦС как единственного ориентира нерыночно; нужно опираться на рынок и независимые источники данных

Порядок расчёта стоимости

Шаг 1: Подготовка технического задания: определить функции, объём и сроки

Шаг 2: Выбор модели работы и функционала технического заказчика

Шаг 3: Определение состава и численности команды в соответствии с этапами проекта

Шаг 4: Расчёт аллокации – загрузки специалистов по ставкам (0,1–1,0)

Шаг 5: Расчёт ФОТ по рыночным данным; корректировка на периоды участия

Шаг 6: Учёт накладных расходов: содержание офиса, ИТ, обучение (25–35 %)

Шаг 7: Расчёт сметной прибыли: не менее 10 % (36–85 % от ФОТ)

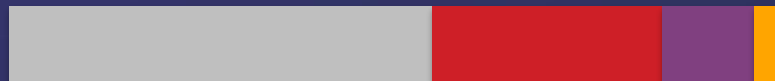
Шаг 8: Учёт прочих расходов: страхование, банковские гарантии

Шаг 9: Применение налогов (НДС и др.) и формирование итоговой стоимости

Формула и структура стоимости

$$\text{ИСУТхЗ} = (\text{ФОТ} + \text{НР} + \text{СП} + \text{ПР}) + \text{НДС}$$

$$\text{ФОТ} = \Sigma (\text{аллокация} \times \text{зарплата} \times \text{период})$$



- ФОТ: 40–60 % от общей стоимости (включая все налоги и страховые взносы)
- Накладные расходы: 25–35 % (офис, оборудование, программное обеспечение, обучение)
- Сметная прибыль: не менее 10 % (36–85 % от ФОТ)
- Прочие расходы и налоги: 5–10 % (страхование, банковские гарантии и НДС)

Преимущества и следующие шаги

Преимущества

Рыночная корректность: стоимость формируется на основе реальных зарплат и компетенций

Ценностный подход: расчёты ориентируются на выгоду для инвестора, а не на минимальную цену

Гибкость: методика адаптируется к разным видам проектов и уровню сложности

Прозрачность: понятная система расчёта помогает избежать демпинга и судебных споров

Следующие шаги

Шаг 1. Получить отзывы и предложения от рабочей группы и экспертов

Шаг 2. Утвердить окончательную редакцию методики

Шаг 3. Запустить пилотный проект с HeadHunter: собрать анонимизированные данные о зарплатах членов Ассоциации, создать независимый ориентир для ФОТ и совершенствовать методику. В случае успеха — расширить охват на всех технических заказчиков

РАБОЧАЯ ГРУППА ПО РАЗРАБОТКЕ МЕТОДИКИ

Тимохин В.Н. (NFPM)
Аршанская О.В. (IRBIS)
Плиев Х.М. (SMRTE)
Леонова П.А. (Severin Dev)
Ильинский С.А. (Nikoliers)
Алексамян Ф.А. (Nikoliers)
Темнышев И.А. (Nikoliers)
Спесивцева Н. (Nikoliers)
Евдокимов А.В. (НОТЕХ)

Маметьев Р.Г. (Element)
Титов А.И. (Ikelement)
Никитин А.С. (SMRTE)
Дорошенко Д.Ю. (НОТЕХ)
Трифонов М.А. (Unilogic)
Ломоткина А.Ю. (IBCon)
Грачёва О.В. (SPGR)
Рогов А.В. (ГДЦ)



Благодарим участников рабочей группы!



ТЕМНЫШЕВ ИГОРЬ

Партнёр Nikoliers
Член правления НОТЕХ, руководитель
рабочей группы

Igor.Temnyshev@nikoliers.ru
+7 (495) 258 5151

