

ПРОЕКТИРОВЩИКА ВЫБИРАЮТ ВСЕРЬЕЗ И НАДОЛГО

О КОНКУРЕНЦИИ В ПРОЕКТНОМ ДЕЛЕ, О КОНКУРСАХ ПО ВЫБОРУ ПРОЕКТИРОВЩИКА, О ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ ЗАКАЗЧИКА С ПРОЕКТИРОВЩИКОМ РАССКАЗЫВАЕТ ДИРЕКТОР ПРОЕКТНОГО ИНСТИТУТА ЗАО «ГТ МОРСТРОЙ» ЛЕОНИД ТОЗИК

«МП»: Леонид Васильевич, проектный институт ЗАО «ГТ Морстрой» спроектировал достаточно много объектов морского транспорта по всей России: Ваши специалисты даже подсчитали, что пропускная способность терминалов, построенных по проектам института, достигла 100 млн тонн. Очевидно, у института большой опыт побед в во многих конкурсах. Скажите, каковы сегодня особенности проведения конкурсов? Насколько они изменились за последние годы?

— Система проведения конкурсов, их цели и задачи, существенно изменились, как изменились и требования заказчиков. Это касается и государственных, и частных заказчиков. Все чаще их целью становится выбор проектировщика, способного довести проект до Главгосэкспертизы, а стройку — до сдачи в эксплуатацию.

Проходит время, когда победителями становились всеобещающие, некомпетентные фирмы, которые после получения аванса было трудно отыскать. А уж получить хоть что-нибудь — просто невозможно, кроме массы вопросов, требований к исходным данным, техническим условиям и т.д. Некоторые заказчики тешили надеждами, что они юридическими

уловками оградят себя от провала, но на самом деле теряли и деньги и, самое главное, время, темпы продвижения проекта.

Было время, когда и мы тоже с неохотой заполняли многочисленные заявки, справки, таблицы, формы и другие документы, запрашиваемые заказчиками. Сейчас мы понимаем, насколько они важны и насколько они информативны при подведении итогов конкурсов. Хотя и не все.

В настоящее время конкурсные вопросы стали формулироваться четче, требуются конкретные, проверяемые данные, достаточно полная информация о компании... Время красивых буклетов и ораторского искусства проходит — сейчас этого уже не достаточно...

«МП»: То есть возросли требования к предоставляемой информации, к качеству заявок? Какие конкретно ставятся вопросы?

— В нескольких недавних конкурсах на разработку Проектной документации крупных перегрузочных комплексов заказчики затребовали предоставить данные о том, сколько наших проектов за последние 3-5 лет получили положительное заключение Глав-

госэкспертизы России. Необходимо было представить перечень проектов, копии заключений, данные о заказчиках, объемы инвестиций по этим проектам и состояние строительства.

Теперь давайте посмотрим, насколько информативен такой запрос и какие имеются возможности для проверки представленных данных.

1. Наименования проектов говорят о тематике, в которой работает проектировщик, относятся ли его проекты к области морского транспорта и к теме конкретного конкурса.

2. Перечень говорит о количестве разработанных проектов, об опыте и способности проектировщика выполнять проектные работы в требуемом объеме и в соответствии с действующей нормативной базой.

3. Данные о заказчике выполненного проекта позволяют проконсультироваться с ним и получить информацию о проектировщике, характеризующую его и его деятельность.

4. В заключениях Главгосэкспертизы содержатся данные о степени участия проектировщика в выполненных проектах; указывается, кто был Генпроектировщиком, дается состав документации с указанием разработчиков конкретных альбомов. Становится ясно, кто и что делал в этом проекте. А слова проектировщиков «мы там принимали активное участие» или «да мы все там делали» остаются только словами...

5. Объем инвестиций, рекомендуемых Главгосэкспертизой к утверждению — очень важный показатель, поскольку проектирование крупного или многопрофильного терминала существенно сложнее. Объективным показателем опыта, работоспособности и квалификации проектировщика

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ПРОЕКТНОГО ИНСТИТУТА ЗАО «ГТ МОРСТРОЙ»

Расчетный грузооборот построенных по проектам Института портовых терминалов — более 100 млн тонн. Расчетный грузооборот строящихся в настоящее время комплексов — 82 млн тонн.

В период с 2003 по 2009 гг. объем выполненных дноуглубительных работ — 60 млн м³ грунта. В настоящий момент разрабатывается — 40 млн м³ грунта.

В период с 2005 по 2010 гг. ЗАО «ГТ Морстрой» получены положительные заключения ФГУ «Главгосэкспертиза России» на 26 проектов общим объемом инвестиций 197 млрд рублей, включая более 50 млрд рублей, финансируемых за счет средств Федерального бюджета.

является как раз объем инвестиций, которые реализуются по его проектам.

6. Состояние строительства. Строительство объекта с непосредственным участием проектировщика (рабочая документация, авторский надзор, техническое сопровождение строительства) и успешная эксплуатация объекта характеризуют претендента как организацию, способную довести дело до конца, отвечать за свои инженерные решения, своевременно и гибко реагировать на изменения в проекте.

7. Достоверность информации проверяется достаточно просто: есть Главгосэкспертиза, есть данные о заказчиках. Помимо этого, обычно такие проекты утверждаются в структурах Минтранса, которые также имеют всю информацию.

Вот видите, простенькая форма запроса – а сколько информации можно почерпнуть для принятия решения о выборе проектировщика.

«МП»: *Очевидно, получение положительного заключения Главгосэкспертизы России является важным моментом для проектировщика, тем более, если он работает над крупным проектом. О чем говорит факт выдачи такого заключения? Ведь без него нельзя обойтись?*

– Любой инвестиционный проект имеет несколько этапов реализации. У каждого из них – свои четкие цели и задачи, сроки осуществления работ, которые завершаются оформлением конкретных документов.

В этап проектирования входит не только разработка собственно проектной документации, но и подготовка заказчиком значительного пакета документов по землепользованию, источникам обеспечения, взаимоотношениям с федеральными и региональными органами исполнительной власти, владельцами транспортной инфраструктуры и т.д. Проектировщик здесь уже выступает в роли консультанта, подсказывая заказчику необходимые действия.

Далее проект и все эти документы проходят различные согласования, экологическую экспертизу и Главгосэкспертизу. Положительное заключение подводит итог этого этапа, и только после этого можно говорить о начале строительства. На этом этапе опыт, квалификация и настойчивость проектировщика имеет очень большое значение для продвижения проекта.

За последние 5 лет положительные заключения Главгосэкспертизы получили 26 наших проектов на общую сумму инвестиций 197 млрд рублей –



в среднем на каждый проект по 8 млрд рублей. Это дорогостоящие проекты – в основном мы проектируем достаточно крупные терминальные комплексы и объекты инфраструктуры портов.

В 20 из этих проектов мы выполняли функции Генерального проектировщика, в остальных проектировали гидротехнические сооружения и объекты портовой инфраструктуры. 19 проектов уже реализованы – объекты построены и успешно эксплуатируют-

ся. Остальные – либо строятся, либо строительство начнется в 2010-2011 годах. Данные об этих проектах содержатся на нашем сайте.

«МП»: *По условиям многих конкурсов требуется предоставление бухгалтерской и финансовой отчетности. Как Вы к этому относитесь? Нужно ли это на Ваш взгляд?*

– Если серьезно подходить к выбору проектировщика, то это нужно. Фи-

ЗАКАЗЧИКИ СТАЛИ ПОНИМАТЬ:

ЧЕМ ПРАВИЛЬНЕЕ БУДЕТ ОРГАНИЗОВАН ЭТАП ПРОЕКТИРОВАНИЯ, ТЕМ БЫСТРЕЕ И ДЕШЕВЛЕ ОБОЙДЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО, ТЕМ КАЧЕСТВЕННЕЕ И НАДЕЖНЕЕ В ЭКСПЛУАТАЦИИ БУДЕТ ОБЪЕКТ, ТЕМ БЫСТРЕЕ ОН ОКУПИТ ЗАТРАТЫ. ПОЭТОМУ ЦЕНА ПРОЕКТИРОВАНИЯ НЕ СТАЛА ИГРАТЬ РЕШАЮЩУЮ РОЛЬ ПРИ ПОДВЕДЕНИИ ИТОГОВ КОНКУРСОВ. ОПЫТ, ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, РЕПУТАЦИЯ ПРОЕКТИРОВЩИКА НАЧИНАЕТ ИГРАТЬ ПРЕВАЛИРУЮЩУЮ РОЛЬ



ПЕРВЫЙ ТАНКЕР MOSCOW UNIVERSITY У ПРИЧАЛА НЕФТЯНОГО ТЕРМИНАЛА В БУХТЕ КОЗЬМИНО. 28.12.2009 Г.



ПЕРВЫЙ ПАССАЖИРСКИЙ ЛАЙНЕР COSTA MEDITERRANEA У ПРИЧЛОВ МОРСКОГО ФАСАДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. 10.08.2008 Г.

нансовые документы, бухгалтерский баланс характеризуют организацию в цифрах изнутри. Помимо общей информации о том, что организация существует, производит ту или иную продукцию/услуги и платит налоги, там есть и другие интересные данные, которые могут Вам о многом сказать.

Например: если «годовая выручка» предприятия составила 100 млн рублей, то можно ли ему доверить работу стоимостью в 150 млн рублей продолжительностью 6 месяцев? Я бы не доверил! Или, например: «основные средства» предприятия составляют 100 тыс. рублей – это стоимость компьютера, стола и телефонного аппарата. На чем работать? Или: «затраты

на оплату труда» составляют 1 млн рублей в год, то есть 83 тыс. рублей в месяц, а численность персонала – 50 «высококвалифицированных специалистов». Что же, их зарплата меньше 2 тыс. рублей в месяц? Сразу видите – абсурд!

Данные бухгалтерских балансов позволяют заказчикам сразу отсеять «сомнительные» организации на предварительном этапе выбора исполнителя.

«МП»: Как относятся проектировщики к такому требованию заказчиков, как оплата участия в конкурсах и предоставление банковских гарантий исполнения контракта. Как Вы можете это прокомментировать?

– В принципе я согласен с заказчиками: проектирование морских терминалов – сложное, дорогостоящее и длительное дело, и они справедливо хотят работать с финансово устойчивыми, благополучными организациями, способными довести дело до конца, и не беспокоиться за то, кто будет завершать проект и строительство.

Нам приходится вдумчиво относиться к участию в конкурсах. Участвовать во всех – накладно. А иметь резерв средств на банковские гарантии – это общемировая практика!

«МП»: Имеет ли стоимость контракта первостепенное значение? Или заказчик, выбирая проектировщика, в первую очередь оценивает его по каким-то другим критериям?

– Цена контракта уже не имеет определяющего значения. В большинстве случаев заказчик, имеющий опыт реализации проектов, заинтересован в получении качественной проектной документации и всесторонних консультационных услуг. Стоимость проектирования составляет всего несколько процентов от стоимости строительства и оборудования. Именно на этой стадии закладывается облик объекта, его параметры, объем инвестиций, сроки окупаемости и т.д.

Ошибка в определении стоимости СМР и оборудования, как в одну, так и в другую сторону, приводит к печальным последствиям: либо денег не хватит на строительство, либо хорошая идея не будет воплощена в жизнь.

Заказчик заинтересован получить готовый объект и приступить к его эксплуатации. С этого момента он начинает зарабатывать деньги, возвращать кредиты.

Заказчики стали понимать: чем правильнее будет организован этап проектирования, тем быстрее и дешевле обойдется строительство, тем качественнее и надежнее в эксплуатации будет объект, тем быстрее он окупит затраты. Поэтому цена проектирования не стала играть решающую роль при подведении итогов конкурсов. Опыт, профессионализм, репутация проектировщика начинают играть преобладающую роль.

Заказчики стали очень серьезно относиться к процедуре выбора проектировщика. Учитывая длительность реализации проекта (от идеи через бизнес-планы, инженерные изыскания, проектирование, согласования, экспертизы, строительство первых пусковых комплексов, развитие и модернизацию), они выбирают себе партнера минимум на 5-6 и более лет. То есть сегодня проектировщика выбирают, как жену, – всерьез и надолго! ■