Коллеги,

Мы с Вами определили основные задачи законопроекта:

-        **регулирование взаимодействия между различными субъектами инженерной (инжиниринговой) деятельности**;

-        определение полномочий органов государственной власти, местного самоуправления, саморегулируемых организаций в сфере инженерной (инжиниринговой)  деятельности;

-        стимулирование развития инженерной (инжиниринговой) деятельности в Российской Федерации в целях достижения технологической независимости государства;

-        фиксация стратегической значимости и повышение роли и статуса инженера и инженерной профессии в Российской Федерации.

Поэтому в число ключевых вопросов при работе над V 3.0 законопроекта следует включить: «Рассмотрение**инжиниринга, как ПРИОРИТЕТНОГО  отдельного КОМПЛЕКСНОГО вид деятельности, регулирующее развитие ЕPC (M) контрактинга в РФ»** (см. Протокол №57 Минпромторга). Это от нас с нетерпением ждут оставшиеся на плаву инжиниринговые компании России.

**Как отмечалось в Резолюции Круглого стола в Совете Федерации** (14.04.2014) в СФ РФ «Инженерное дело – основа экономики России»: **В России инжиниринг, как отдельный комплексный вид деятельности не квалифицирован и не узаконен**. Инжиниринговые услуги не закреплены законодательно в ОКВЭД, статистика не ведется.  **Инжиниринг, с современными инструментами управления, является интеллектуальным видом деятельности**. Доля инжиниринга в ВВП развитых стран достигает 20%. **Реализация «дорожной карты» развития инжиниринга нацелена на формирования рынка комплексного инжиниринга.**Число  регистрированных инжиниринговых компаний в стране огромно, а **компаний полного цикла, готовых выполнить комплексные работы (EPCM –контракторов) на два порядка меньше**. Структура госконтрактов и устаревшая нормативная база не позволяет сегодня  проводить торги на EPCМ-контракты комплексно. **Комплексная инжиниринговая деятельность должна стать приоритетной по сравнению с другими видами работ.**Российская правовая парадигма пока ориентирована на простую подрядную схему, исключая совместную деятельность заказчика и  подрядчика. **Заказчик вынужден дробить проект на лоты по видам работ, не получая, с одной стороны, комплексного продукта, а подрядчик прибыли от эффективного управления проектом.** Заказчик не может поделиться с подрядчиком прибылью от снижения затрат на реализацию проекта. Требуется разработка механизма распределения сэкономленных средств между заказчиком и  инжиниринговой компанией, возможность премирования генподрядчика.

За рубежом **за последние 30-50 лет сформировалась** **бизнес технология инжиниринга**, основанная **НА КОМПЛЕКСНОМ ФОРМАТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ**. ЕРСМ-контракт позволяет управлять полным циклом работ по проекту, а не конкретными работами. EPC-контрактор (подрядчик) должен заранее учесть все возможные риски. В результате сокращаются сроки и затраты на реализацию проекта. В России распространение EPCМ-контрактов носит ограниченный характер. Их практикуют пока частные компании.  В системе бюджетных организаций доминирует советская сметная система. Работа по стандартам FIDIC сдерживается слабой адаптированностью российской правовой системы. Договора FIDIC содержат множество правовых терминов и механизмов, не известных российскому праву, либо с содержанием, отличным от предусматриваемого российским правом. Необходима разработка механизмов обеспечивающих выполнение комплексных проектов в EPCМ-формате, создания объектов по федеральному заказу с привлечением инжиниринговых компаний на нулевом этапе. В этой связи следует признать актуальной работу Минпромторга по разработке инструментов стимулирования и локализации EPC(M)-опыта зарубежных лидеров, создания национальных EPCM-контракторов - лидеров в приоритетных отраслевых сегментах.

**Проблемы локальной монополизации рынков**. На рынке инфраструктурного строительства прослеживается тренд - крупные компании-заказчики создают аффилированные инженерные подразделения, отбирая функции управления проектом у внешнего EPCM-контактора. Заказчик как правило не обладает достаточным набором компетенций и опытом, слабо представляет наилучшие достижимыми технологии на рынке. В результате наработанный опыт не имеет продолжения для тиражирования на другие инфраструктурные проекты, а инжиниринговые компании теряют рентабельность и возможность своего развития. Происходит локальная монополизация, рынок инжиниринга сжимается, стоимость  строительства растет, эффективность реализации инвестпроектов падает, профессионализм и конкуренция на рынке инжиниринга снижаются. Это система порочна т.к. нацелена на «освоение средств», а не сокращение издержек и затрат. При таком подходе трудно вырастить отраслевых лидеров -  конкурентоспособных национальных ЕРС-контракторов.

**Нуждается в совершенствовании взаимодействие ИК с финансовыми институтами по системе кредитования инжиниринговых компаний**. Условия кредитования инжиниринговых компании и стоимость банковских продуктов, а также страховки, делает сегодня инжиниринг как бизнес нерентабельным. Заказчики, страхуясь от недобросовестных инжиниринговых компаний, требуют дополнительного финансового обеспечения на разных этапах проекта – от заявочного обеспечения, до гарантий на период исполнения работ. Требуют банковские гарантии на аванс, возврат, гарантию на год- два на гарантийное обслуживание. Гарантия – это тоже финансовая нагрузка на достаточно маленькую маржу от инжиниринговой деятельности. Банки в инжиниринг, как в бизнес, мало верят, поэтому поднимают стоимость денег, которые соразмерны банковским ставками. Вопрос страхования рисков и восприятия этого рынка проработан слабо.  По этим двум компонентам российские компании существенно отстают от западных инжиниринговых компаний. Назрела необходимость создания и развитие системы предоставления финансовых гарантий и страхования рисков по инжиниринговым проектам.