



ПРАВИТЕЛЬСТВО МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от «06» июня 2019 г. № 406-пп

г. Магадан

Об утверждении Методических рекомендаций о порядке определения начальной (максимальной) цены контракта по оказанию маркетинговых, консалтинговых услуг, менеджмента и других услуг

Руководствуясь частью 20.1 статьи 22 Федерального закона от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», Правительство Магаданской области **п о с т а н о в л я е т:**

1. Утвердить прилагаемые Методические рекомендации о порядке определения начальной (максимальной) цены контракта по оказанию маркетинговых и консалтинговых услуг, менеджмента и других услуг.

2. Настоящее постановление подлежит официальному опубликованию.

И.о. губернатора
Магаданской области

Ю.А. Бодяев

УТВЕРЖДЕНЫ
постановлением Правительства
Магаданской области
от «06» июня 2019 г. № 406-пп

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
о порядке определения начальной (максимальной) цены контракта
по оказанию маркетинговых, консалтинговых услуг,
менеджмента и других услуг

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Механизм формирования цен на оказание услуг базируется на нормативно-параметрическом методе с учетом условий спроса и предложения на рынке инвестиций.

Критерий оценки цены услуг учитывает общественно необходимые затраты на их подготовку, согласование, утверждение и передачу заказчику (инвестору).

Состав, объем и стоимость работ (услуг) определяется в зависимости от требований, изложенных в задании заказчика (инвестора).

В зависимости от вида, состава и сложности работ (услуг) их цена определяется:

- по соответствующим нормативам;
- по трудозатратам;
- по нормативам и трудозатратам.

Цена оказания услуг уточняется системой корректирующих коэффициентов, которые учитывают различные факторы, присущие конкретной работе.

Цена оказания услуг, рассчитываемая в соответствии с настоящими рекомендациями, с учетом дополнительных работ и услуг, оказываемых заказчику (инвестору), является исходной для определения контрактной

или договорной цены.

В цене работ (услуг) учтены расходы на оплату труда всех участников их выполнения, на содержание административно-управленческого персонала, на отчисления на государственное социальное страхование и иные обязательные отчисления, на использование аппаратно-технических средств, на амортизационные отчисления, арендная плата, иные материальные затраты в соответствии с действующим законодательством, а также прибыль.

В цену работ (услуг), определяемой в соответствии с настоящими рекомендациями не входят и подлежат компенсации заказчиком сопутствующие расходы, в том числе:

- командировочные и транспортные;
- оплата счетов согласующих организаций по работам, выполняемым по поручению заказчика.

Стоимость сопутствующих расходов определяется по трудозатратам, нормативам и тарифам или по соглашению сторон, учитывается в общей цене договора и оплачивается заказчиком по предъявлению счетов.

Настоящие методические рекомендации могут применяться предприятиями, организациями и физическими лицами, осуществляющими инвестиционную, консультационную и иную деятельность в Магаданской области.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Консалтинг - деятельность по консультированию по широкому кругу вопросов предприятий, фирм и организаций, услуги по исследованию и прогнозированию рынка, цен, разработке технико-экономических обоснований объектов и пр.

- Маркетинг** - система организации производственно-сбытовой деятельности предприятия, в основе которой лежит глубокое и всестороннее изучение рынка, оценка и учет всех условий производства и сбыта продукции в ближайшей и более отдаленной перспективе.
- Менеджмент** - по смысловому содержанию примерно соответствует принятому понятию «организация управления» - организаторская деятельность, в заданных рамках на определенном уровне (звене) управления, направленная на достижение определенного результата посредством принятия адекватных решений.
- Инжиниринг** - комплекс инженерно-консультационных услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации объектов.

1. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

1.1. Настоящие рекомендации базируются на следующих принципах:

- учет всех расходов при оказании услуг (оплата труда, содержание административно-управленческого персонала, арендная плата, амортизационные отчисления, иные виды расходов);
- установление функциональной зависимости между нормативами трудоемкости и нормативами стоимости оказания инжиниринговых, консалтинговых услуг и услуг менеджмента с учетом объема и сложности рассматриваемых вопросов;

- учет творческого характера труда, применения НОУ-ХАУ;
- обеспечение единства формирования нормативной базы по стоимости оказываемых услуг;
- системный и комплексный подход к формированию нормативов стоимости услуг на основе использования экономико-математических методов, статистической обработки данных ориентированной на применение современной вычислительной техники;
- распределение общей стоимости услуг по составляющим их видам на различных этапах инвестиционного процесса;
- определение значений нормативов стоимости оказываемых услуг в текущих ценах;
- обеспечение баланса интересов инвестора и исполнителя оказываемых услуг;
- обеспечение доступности и наглядности методик расчета и представление материала в виде таблиц, графиков, номограмм и т.п.;
- учет особенностей системы ценообразования в зависимости от вида и сложности услуг, оказываемых юридическим и физическим лицам (консалтинговые, маркетинговые, менеджмент или инжиниринговые).

2. КЛАССИФИКАЦИЯ И НОМЕНКЛАТУРА УСЛУГ

2.1. Основные виды услуг подразделяются на следующие группы:

- маркетинговые;
- консалтинговые;
- инжиниринговые;
- услуги менеджмента.

2.2. Каждая группа услуг включает несколько разновидностей, отличающихся по содержанию, назначению и объему работ по их исполнению:

- простые, не требующие построения модели, сбора информации и

проведения иных изысканий;

- услуги, оказываемые на существующей базе данных со сбором дополнительной информации;

- малоизученные проблемы, требующие дополнительных научных исследований;

- неизвестные проблемы, решение которых связано с полномасштабными научными исследованиями.

2.3. Услуги можно разделить также на две категории:

а) единовременные (разовые):

- составление писем, заявок, протоколов, проектов решений;

- сбор исходных данных;

- подготовка и оформление договорных отношений;

- консультации;

- согласование документации;

- разовые маркетинговые исследования;

- и другие.

б) долгосрочные (обычно — комплексные, предоставляемые в течение длительного времени) — относится большая часть услуг по менеджменту и выполнению функций заказчика, в том числе:

- исследовательские работы;

- сопровождение процессов по разработке и созданию продукции, продвижение ее на рынке, организация сбыта и т.п.;

- организация производства, планирование и реализация намеченных программ и т.п.

2.4. В свою очередь все виды услуг подразделяются по категориям сложности, определяющих объем и интеллектуальный (профессиональный) уровень затрат на их исполнение.

2.5. В приложениях №№ 3-6 представлена система классификации услуг (классификатор) в табличных формах.

3. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ УСЛУГ

3.1. Методы определения цены услуг находятся в непосредственной зависимости от их содержания, наличия требуемой информации, необходимости дополнительных научных исследований, а также прослеживаемой корреляционной зависимости от стоимости строительства или других базовых ценовых показателей.

3.2. Цена услуг формируется на основе сложности поставленной задачи, трудозатрат и уровня квалификации специалистов, выполняющих требуемую работу.

3.3. В основе цены оказания услуг лежат общественно-необходимые нормируемые трудозатраты, определяемые по формуле:

$$C_{\gamma}^{\phi} = B_{\varphi} \times \underset{(кв)}{C_n} \times T_n \times K_{уч} \times K_{и} \quad (3.1)$$

где:

- C_{γ}^{ϕ} - цена услуг (без учета сложности и объемности) в текущих ценах;
- B_{φ} - средняя выработка в организации, оказывающей услуги;
- $\underset{(кв)}{C_n}$ - плановая численность специалистов, выполняющих работы;
- T_n - плановая продолжительность работ по оказанию услуги;
- $K_{уч}$ - коэффициент участия с учетом уровня квалификации специалистов, принимающих участие в работе;
- $K_{и}$ - коэффициент инфляции по данным Минэкономразвития России.

В свою очередь, средняя выработка определяется по формуле:

$$B_{\varphi} = \frac{3\Pi_{\varphi}(1+P)}{K_s} \quad (3.2)$$

где:

- $ЗП_{ср}$ - средняя зарплата в организации, оказывающей услуги;
 P - уровень рентабельности, достигнутый в организации, оказывающей услуги;
 K_z - коэффициент, учитывающий долю зарплаты в себестоимости оказываемых услуг (находится в пределах 0,3 - 0,7);

В свою очередь, коэффициент участия специалистов может быть

$$K_{уч(м)} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{T_{\phi i}}{T_n}}{Ч_n} \times Ч_i \times И_i \quad (3.3)$$

определен по формуле:

где:

- T_{ϕ} - фактическое время исполнителя в оказании услуги;
 $Ч_i$ - численность группы исполнителей, одинаковой квалификации, принимающих одинаковое участие в оказании услуги;
 $И_i$ - индексы заработной платы исполнителя по отношению к средней заработной плате (см. приложение № 1);

3.4. Цена оказания услуг, различных по категориям сложности и объему, определяется на основе формулы:

$$C_y = C_y^* \times K_{м(п)} \times K_{м(о)} \quad (3.4)$$

где

- C_y^{ϕ} - определяется по формуле (3.1);

$K_{ki(n)}$ - коэффициент категории сложности проблемы (значения приведены ниже в таблице 1);

$K_{ki(o)}$ - коэффициент категории по объему работ (значения приведены ниже в таблице 2).

Таблица 1

Категория сложности	I	II	III
Значение $K_{ki(n)}$	0,8-1,2	1,0-2,0	1,8-4,0

Таблица 2

Категория по объемности	I	II	III	IV
Значение $K_{ki(o)}$	0,7-1,0	0,9-1,5	1,4-2,5	2,3-2,5

Устные консультации не относятся к категориям, обозначенным в таблице 2 и имеют коэффициент по объемности работ 0,7 - 2,0.

Классификатор категорий с обоснованием отнесения к той или иной категории по сложности и объемности работ с разделением по видам услуг приведен в приложениях №№ 3-6.

3.5. Цена услуг, имеющих корреляционную зависимость от общей стоимости инвестиционного проекта (стоимость проектирования, строительства, выпуска продукции, продаж и проч.), может быть определена на основании норматива по формуле:

$$C_{\text{у}} = C_{\text{пр}} \times \alpha_i \times K_{\text{к}} \quad (3.5)$$

где:

$C_{\text{пр}}$ - общая стоимость инвестиционного проекта в ценах 2001

года;

α_i - норматив цены услуг (работ).

K_u - коэффициент инфляции по данным Минэкономразвития России.

Данный метод преимущественно используется при оказании долгосрочных комплексных услуг. При этом цена одной или нескольких услуг, составляющих комплексную услугу, определяется

$$C_{pi} = C_r \times K_{срi} \quad (3.6)$$

по формуле:

где:

$K_{срi}$ - усредненный коэффициент, учитывающий долевое участие одной или нескольких услуг, составляющих комплексную услугу.

Алгоритм и исходные нормативные данные для определения коэффициентов и значений комплексных услуг, их составляющих и распределение стоимости во времени (в процессе реализации проектов) приведены в приложениях № 7 и № 8.

Далее возможно дробление на более мелкие элементы, составляющие тот или иной вид комплексной услуги.

Возможно также распределение услуги по составляющим с соответствующим распределением вознаграждения. В первую очередь это относится к таким долгосрочным и комплексным услугам, как управление проектом или менеджмент.

При определении значений нормативов цены услуг следует также использовать фактические данные организаций, выполняющих инжиниринговые, консалтинговые услуги, услуги менеджмента на профессиональной основе.

4. ФОРМИРОВАНИЕ ДОГОВОРНОЙ ЦЕНЫ

4.1. Договорная цена формируется на основе цены, определяемой в соответствии с указаниями, изложенными в 3 главе настоящих рекомендаций, с учетом взаимных интересов партнеров, в т.ч. прогнозируемых результатов и качества оказываемых услуг, сокращения (увеличения) сроков их разработки по сравнению с нормативными, степени творческого и предпринимательского риска, а также других условий исследований.

4.2. В условиях формирования договорной цены может включаться дополнительная оплата за:

- сокращение продолжительности разработки документации;
- выполнение особых требований, оговоренных в договоре, в т.ч. условия использования «НОУ-ХАУ».

4.3. Договорная цена определяется по формуле:

$$C_{y(d)} = C_y \times K_{cc} \times K_{кач} \quad (4.1)$$

где:

$C_{y(d)}$ - договорная цена;

K_{cc} - коэффициент сокращения сроков выполнения работ;

$K_{кач}$ - коэффициент качества, достигнутого при разработке документации.

Коэффициент сокращения сроков выполнения работ определяется по таблице 3 в зависимости от величины отношения T_p/T_{ϕ} .

Таблица 3

T_p/T_{ϕ}	1,1	1,25	1,43	1,66	2,0	2,5	3,0
K_{cc}	1,06	1,13	1,15	1,2	1,35	1,44	1,53

Значения коэффициента качества определяются экспертным путем по согласованию с заказчиком, но не превышают величины 1,2.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3

к Методическим рекомендациям о
порядке определения начальной
(максимальной) цены контракта
по оказанию маркетинговых,
консалтинговых услуг,
менеджмента и других услуг

Классификация решаемых проблем по маркетингу

№ п/п	Рассматриваемые проблемы	Категория сложности	Коэффициент $K_{ki(n)}$
1	Постановка и анализ проблемы	II	1,0 - 2,5
2	Исследование и анализ продукта	III	2,0 - 4,0
3	Исследование и анализ рынка, в том числе:	III	2,0 - 4,0
3.1	Исследование и анализ емкости рынка	I	0,7 - 1,3
3.2	Исследование и анализ спроса	II	1,0 - 2,5
3.3	Исследование и анализ конкурентов	II	1,0 - 2,5
3.4	Сегментация рынка	I	0,7 - 1,3
4	Продвижение и продажи, в том числе:	III	2,0 - 4,0
4.1	Исследование каналов сбыта	II	1,0 - 2,5
4.2	Исследования в области рекламы	I	0,7 - 1,3
4.3	Исследования в области Public relations	II	1,0 - 2,5
4.4	Стимулирование продаж	I	0,7 - 1,3
4.5	Прогноз продаж	II	1,0 - 2,5
5	Ценообразование	III	2,0 - 4,0

ПРИЛОЖЕНИЕ № 4

к Методическим рекомендациям о
порядке определения начальной
(максимальной) цены контракта
по оказанию маркетинговых,
консалтинговых услуг,
менеджмента и других услуг

Классификация решаемых проблем по менеджменту

№ п/п	Рассматриваемые проблемы	Категория сложности	Коэффициент $K_{ki(n)}$
1	Исследование и анализ внешней среды по отношению к объекту (организации, проекту, и проч.)	II	1,0 - 2,5
2	Исследование и анализ внутренней среды по отношению к объекту (организации, проекту, и проч.)	I	0,7 - 1,3
3	Исследование и анализ с последующей выработкой решений и их оптимизацией (организация, постановка, управление)	III	2,0 - 4,0
4	Стратегическое планирование	III	2,0 - 4,0
5	Среднесрочное планирование	II	1,0 - 2,5
6	Тактическое (оперативное) планирование	I	0,7 - 1,3
7	Реализация принятых плановых решений - организация субъектов процесса управления	II	1,0 - 2,5
8	То же - организация взаимодействия	II	1,0 - 2,5

	между субъектами процесса управления		
9	То же - прогнозирование и ликвидация возможных конфликтных ситуаций	I	0,7 - 1,3
10	Организация учета, контроля и анализа	I	0,7 - 1,3
11	Постановка и организация регулирования и обеспечение эффективности деятельности организации, реализации проекта и т.п.	II	1,0 - 2,5
12	Управление производством в целом	III	2,0 - 4,0

ПРИЛОЖЕНИЕ № 5

к Методическим рекомендациям о
порядке определения начальной
(максимальной) цены контракта
по оказанию маркетинговых,
консалтинговых услуг,
менеджмента и других услуг

Классификация решаемых проблем по инжинирингу

№ п/п	Рассматриваемые проблемы	Категория сложности	Коэффициент $K_{ki(n)}$
1	Инженерные услуги, в том числе - консультации по инженерным, техническим, технологическим и иным вопросам	II	1,0 - 2,5
2	Техническое сопровождение планирования, проектирования, документации и т.п.	III	2,0 - 4,0
3	Техническое сопровождение строительства (для инофирм)	II	1,0 - 2,5
4	Организация и ведение авторского надзора	I	0,7 - 1,3
5	Техническое сопровождение производства, сбыта, эксплуатации и проч. с организацией регулярного технического консультирования	III	2,0 - 4,0

ПРИЛОЖЕНИЕ № 6

к Методическим рекомендациям о
порядке определения начальной
(максимальной) цены контракта
по оказанию маркетинговых,
консалтинговых услуг,
менеджмента и других услуг

Классификатор уровня (объема) предоставляемых услуг

№ п/п	Предоставляемая услуга	Категория по объему	Коэффициент $K_{ki(o)}$	Определение цены
1	Рекомендации устного характера без проведения дополнительных исследований и выдачи заключения	Вне категории	0,7 - 2,0	почасовая оплата
2	Рекомендации с выдачей заключения по общим вопросам без дополнительного проведения НИР	1	0,7 - 1,0	по методу нормируемых трудозатрат
3	Рекомендации с выдачей заключения по конкретным вопросам без дополнительного проведения НИР	2	0,9 - 1,5	по методу нормируемых трудозатрат
4	То же (п.п. 2, 3) с проведением НИР без разработки аналитических отчетов, проектов, схем и т.п.	3	1,4 - 2,5	по методу нормируемых трудозатрат
5	То же (п. 4) с разработкой аналитических отчетов, проектов, положений, схем и т.п.	4	2,3 - 3,5	по трудозатратам или процентный метод
6	То же (п. 5) с постановкой структуры, служб, отношений, деятельности и т.п. в проекте, фирме и проч.	4	2,3 - 3,5	по трудозатратам или процентный метод
7	То же (п. 6) с организацией сопровождения и поддержки (информац., аналитич. и др.)	4	2,3 - 3,5	по трудозатратам или процентный метод

ПРИЛОЖЕНИЕ № 7

к Методическим рекомендациям о
порядке определения начальной
(максимальной) цены контракта
по оказанию маркетинговых,
консалтинговых услуг,
менеджмента и других услуг

РАСЧЕТ

значений коэффициента сложности содержания раздела $K_{срi}$

Коэффициент сложности содержания раздела $K_{срi}$ учитывает возможные отклонения от нормативных объемов работ по тому или иному разделу, связанные с уникальностью, особой градостроительной значимостью застройки, сложными конструкциями, инженерными решениями и прочими условиями.

Увеличение объема работ по разделу влечет изменение удельного веса по смежным разделам. Доля увеличения объема работ по разделу и влияние на смежные разделы определяется экспертным путем по согласованию заказчиком.

Алгоритм расчета может быть представлен следующим образом:

$$\Delta V_{11} \times K_1 = \Delta V_{11,1} + \delta_1$$

$$\Delta V_{12} \times K_2 = \Delta V_{12,1} + \delta_2$$

$$\Delta V_{13} \times K_3 = \Delta V_{13,1} + \delta_3$$

$$V_i(100\%) \cdot K_{ср} = \Delta V_{11} + \sum_{i=1}^n \delta_i = V_2$$

где:

$\Delta V_{11}; \Delta V_{12}; \Delta V_{13}$ - объем работ по разделам;

....

$K1, K2, K3 \dots$ - коэффициенты, учитывающие измерения
объема работ раздела;

$\delta_1; \delta_2; \delta_3 \dots$

- средневзвешенный коэффициент;

 K_{cp}

- средневзвешенный коэффициент.

$$K_{\varphi} = 1 + \frac{\sum_{i=1}^{i=n} \delta_i}{V_i}$$

ПРИЛОЖЕНИЕ № 8

**к Методическим рекомендациям о
порядке определения начальной
(максимальной) цены контракта
по оказанию маркетинговых,
консалтинговых услуг,
менеджмента и других услуг**

Исходные нормативные данные для определения цены комплекса работ (услуг) по выполнению функций заказчика-застройщика

Содержание:

1. Нормативы определения цены комплексных услуг по выполнению функций заказчика-застройщика (таблица 8.1).
2. Структура затрат по стадиям инвестиционного процесса (таблица 8.2).
3. Состав основных функций заказчика на стадии «Предпроектная градостроительная подготовка» (таблица 8.3).
4. Состав основных функций заказчика на стадии «Предынвестиционная подготовка» (таблица 8.4).
5. Состав основных функций заказчика на стадии «Планирование» (таблица 8.5).
6. Состав основных функций заказчика на стадии «Подготовка пакета исходно-разрешительной документации» (таблица 8.6).
7. Состав основных функций заказчика на стадии «Подготовка проектной документации» (таблица 8.7).
8. Состав основных функций заказчика на стадии «Строительство» (таблица 8.8).
9. Состав основных функций заказчика на стадии «Подготовка объекта к эксплуатации» (таблица 8.9).

Таблица 8.1

**Нормативы определения цены комплексных услуг по выполнению
функций заказчика-застройщика**

№ п/п	Стоимость строительства в млн руб. (в ценах 2001)	Норматив α_i	Примечания
1	2	3	4
1	до 1,0	0,08	1. Для проектов повторного применения, привязанных к Магаданской области, применяется понижающий коэффициент $K_T=0,7$
2	от 1,1 до 3,0	0,07	
3	от 3,1 до 5,0	0,05	
4	от 5,1 до 10,0	0,045	
5	от 10,1 до 25,0	0,04	
6	от 25,1 до 40,0	0,035	
7	от 40,1 до 50,0	0,03	
8	от 50,1 до 65,0	0,029	
9	от 65,1 до 80,0	0,027	
10	от 80,1 до 90,0	0,024	
11	от 90,1 до 105,0	0,022	
12	от 105,1 до 120,0	0,02	
13	от 120,1 до 130,0	0,018	
14	от 130,1 до 265,0	0,016	
15	от 265,1 до 330,0	0,0145	
16	от 330,1 до 400,0	0,013	
17	от 400,1 до 530,0	0,012	
18	от 530,1 до 650,0	0,011	
19	от 650,1 и более	0,01	

Нормативы рассчитаны графоаналитическим методом исходя из зависимости, характеризующейся гиперболической кривой.

Таблица 8.2

Структура затрат по стадиям инвестиционного процесса

№ п/п	Наименование стадии	Доля в общем объеме работ в %	Состав функций по стадиям
1	2	3	4
1	Предпроектная подготовка	7	таблица 8.3
2	Предынвестиционная подготовка	3	- "-
3	Планирование	5	- "-
4	Подготовка пакета исходно- разрешительной документации	5	- "-
5	Подготовка проектной документации	20	- "-
6	Строительство	50	- "-
7	Подготовка объекта к эксплуатации	10	- "-
Итого:		100	

Таблица 8.3

**Состав основных функций заказчика на стадии
«Предпроектная градостроительная подготовка»**

№ п/п	Наименование функций	Доля в общем объеме работ в %	Примечание
1	2	3	4
1	Сбор исходных данных	25	
2	Оформление договорных отношений и финансирование работ		
3	Определение исполнителя предпроектной градостроительной документации (ПГД)	25	
4	Согласование ПГД с организациями государственного надзора	30	
5	Утверждение ПГД	20	
Итого:		100	

Таблица 8.4

**Состав основных функций заказчика на стадии
«Предынвестиционная подготовка»**

№ п/п	Наименование функций	Доля в общем объеме работ в %	Примечание
1	2	3	4
1	Оформление договорных отношений и финансирование разработки ТЭО-инвестиций, бизнес-планов и т.п. на основе утвержденной ПГД	70	
2	Рассмотрение и утверждение ТЭО-инвестиций, бизнес-плана и пр.	30	
Итого:		100	

Таблица 8.5

Состав основных функций заказчика на стадии «Планирование»

№ п/п	Наименование функций	Доля в общем объеме работ в %	Примечание
1	2	3	4
1	Разработка «перечня строек»	30	
2	Разработка титульного списка «ПИР»	30	
3	Согласование и утверждение плановых документов	40	
Итого:		100	

Таблица 8.6

**Состав основных функций заказчика на стадии
«Подготовка пакета исходно-разрешительной документации»**

№ п/п	Наименование функций	Доля в общем объеме работ в %	Примечание
1	2	3	4
1	Оформление договорных отношений и финансирование разработки пакета ИРД	40	
2	Подготовка конкурсной документации	30	
3	Участие в конкурсе заказчиков-застройщиков	10	
4	Оформление права на аренду земельного участка	20	
Итого:		100	

Таблица 8.7

**Состав основных функций заказчика на стадии
«Подготовка проектной документации»**

№ п/п	Наименование функций	Доля в общем объеме работ в %	Примечание
1	2	3	4
1	Оформление договорных отношений и финансирование разработки проектной документации	20	
2	Проведение конкурса подряда проектных организаций	10	
3	Техническое сопровождение разработки проектной документации (контроль за разработкой, согласование в установленном порядке, уточнение технических условий и пр.)	50	
4	Экспертиза и утверждение проектной документации	10	
5	Оформление аренды земельного участка	10	
Итого:		100	

Таблица 8.8

Состав основных функций заказчика на стадии «Строительство»

№ п/п	Наименование функций	Доля в общем объеме работ в %	Примечание
1	2	3	4
1	Проведение конкурса подряда строительных организаций	10	
2	Оформление договорных отношений и финансирование строительства	10	
3	Освобождение территории строительства	10	
4	Обеспечение строительства материалами и оборудованием поставки заказчика	15	
5	Управление строительством: технический надзор, участие в проведении рабочих и государственных комиссий, передача объектов в эксплуатацию	30	
6	Координация деятельности проектных, строительно-монтажных, специализированных и др. организаций	10	
7	Организация и реализация инвестиционной деятельности на основе утвержденного бизнес-плана	15	
Итого:		100	

Таблица 8.9

**Состав основных функций заказчика на стадии
«Подготовка объекта к эксплуатации»**

№ п/п	Наименование функций	Доля в общем объеме работ в %	Примечание
1	2	3	4
1	Оформление договоров и финансирование пуско-наладочных работ	15	
2	Приобретение и поставка технологического оборудования и материалов	60	
3	Подготовка документации по объекту для предоставления эксплуатирующей организации	25	
Итого:		100	