

## **Практика работы в строительной отрасли Республики Беларусь: проблемные вопросы и пути их решения**

Данный документ подготовлен по результатам круглого стола, состоявшегося 09.02.2016 в г. Минске и организованного государственным учреждением «Национальное агентство инвестиций и приватизации» при содействии Представительства Международной финансовой корпорации в Республике Беларусь и технической поддержке Белорусской торгово-промышленной палаты. В мероприятии приняли участие представители иностранных инвесторов, юридических и консалтинговых компаний, строительных организаций, государственных ведомств, в том числе Представительства Международной финансовой корпорации в Республике Беларусь, Ассоциации Европейского Бизнеса, Белорусского союза предпринимателей, Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь, РУП «РПТЦ по ценообразованию в строительстве», ОАО «НИИ Стройэкономика», РУП «Главгосстройэкспертиза» и др. Результирующий документ подготовлен на основании мнений, высказанных участниками в ходе круглого стола, позиций, направленных в адрес Агентства в процессе его подготовки и/или в рамках дополнительной проработки рассматриваемых вопросов. Информация, представленная в документе, может не совпадать с мнением отдельных участников.

### **Основные группы проблемных вопросов**

Обобщая различные аспекты практической деятельности в строительной отрасли Республики Беларусь, можно выделить ряд групп проблемных вопросов, препятствующих эффективному развитию отрасли, реализации деловой инициативы участников рынка, эффективному привлечению инвестиций и финансированию, своевременному завершению инвестиционных проектов. Основные из них:

- вопросы регулирования договорных отношений между представителями частного бизнеса, а также развития инструментов взаимодействия между участниками строительного рынка;
- операционные проблемные вопросы, носящие преимущественно процедурный характер и связанные с необходимостью конкретизации отдельных положений законодательства, приведением в соответствие различных нормативно-правовых актов, оптимизацией и повышением эффективности административных процедур;
- отдельные проблемные аспекты, связанные с процедурами, вызывающими особую полемику, в т. ч. процедурами закупки и аттестации;
- вопросы развития строительной отрасли для крупных строительных организаций, малых организаций и частных предпринимателей, вопросы конкуренции и равного доступа на рынок, финансовые аспекты деятельности строительных организаций, тенденции инвестиционной активности и экспорта строительных услуг.

## **I. Вопросы регулирования договорных отношений**

**1.1** Наибольшее количество нареканий со стороны представителей бизнеса, в том числе с учетом международных практик регулирования строительной отрасли, вызывает императивный характер белорусского законодательства по вопросам договорных отношений.

*Справочно.* В соответствии с Правилами заключения и исполнения договоров строительного подряда, утвержденными Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15.09.1998 № 1450 (далее – Правила, Постановление 1450), не только в случае строительства с привлечением бюджетных средств, но и по частным договорам строительного подряда по целому ряду существенных положений у представителей бизнеса отсутствует должная возможность определения условий работы по их усмотрению, в том числе это касается сроков исполнения тех или иных обязательств сторон по отношению друг к другу.

Обилие императивных норм и общий предписательный, а не диспозитивный, характер регулирования договоров подряда противоречат принципу свободы договора. Представляется целесообразным предоставление сторонам, вовлеченным в реализацию строительных проектов, максимальной свободы по вопросам определения того, как риски, связанные с проектом, распределяются между ними.

Многие императивные нормы белорусского законодательства о договорах подряда противоречат международным стандартам, воплощенным в договорах FIDIC.

*Справочно.* FIDIC – Международная федерация инженеров-консультантов, учреждена в Бельгии в 1913 году. Основная цель – регулирование взаимоотношений участников международных инвестиционно-строительных процессов на основе разработки и публикации типовых форм контрактов. На сегодняшний день FIDIC представляет собой крупнейшую международную организацию в области строительного консультирования, которая объединяет более 75 национальных ассоциаций инженеров-консультантов по всему миру. FIDIC проводит политику глобализации, устойчивого развития и интегративного понимания бизнеса.

Предложение: Предоставить частным инвесторам, которые не используют в строительстве государственные ресурсы, возможность изменения большинства положений Правил (сделать их диспозитивными), сформировать ограниченный исчерпывающий перечень императивных норм.

**1.2** Излишние регуляторные ограничения договоров строительного подряда существуют также в разрезе ценообразования, в том числе касательно возможности изменения контрактной цены.

*Справочно.* В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18.11.2011 № 1553 "О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 11.08.2011 № 361" (далее – Постановление 1553) существует определенный порядок формирования цены в договорах строительного подряда. При этом с 01.01.2015 в случае, если контракт заключается в рамках обязательной процедуры закупки строительных работ, Постановление 1553 распространяется на всех участников строительного рынка, независимо от источника финансирования. Среди прочего с 2015 года на объекты строительства

без привлечения бюджетных средств распространяется ограниченный перечень причин, по которым может быть скорректирована контрактная цена. В результате возникают препятствия для адекватного реагирования на объективные изменения конъюнктуры рынка.

*Следует отметить, что в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь "О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь" от 25.02.2011 № 72 ценообразование в строительстве регулируется только для бюджетных и около бюджетных строек. Наличие Постановления 1553 вызывает неопределенность подрядчиков при формировании цены. Официальная позиция по поводу необходимости его применения для небюджетных строек отсутствует.*

Ограниченный перечень нормативно установленных случаев изменения неизменной договорной (контрактной) цены зачастую не отражает потребностей участников правоотношений при строительстве объектов за счет частных (негосударственных) источников, порождает необходимость заключения множества договоров с одним и тем же подрядчиком для выполнения ситуативных мелких работ. Открытым остается вопрос, как корректировать неизменную цену в сторону уменьшения, если изменения в проектную документацию не вносятся.

Предложение: Внести корректировки в Постановление 1553, ограничив его применение к стройкам, финансирование которых осуществляется за счет частных средств, в том числе предоставив по таким контрактам возможность свободного изменения цены по соглашению сторон путем заключения дополнительного соглашения к договору строительного подряда.

**1.3** Рассматривая регулирование договорных отношений, следует отметить существующую неопределённость законодательства по вопросу взыскания неустойки и/или возмещения убытков.

Справочно. В соответствии с Постановлением 1450 заказчик обязан выплачивать неустойку и возмещать убытки подрядчику в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств по договору. В то же время согласно ст. 365 Гражданского Кодекса Республики Беларусь законодательством или договором могут быть предусмотрены случаи, когда допускается взыскание только неустойки, но не убытков, когда убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки, когда по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки.

На данный момент вопрос о возможности изначально предусмотреть в договоре строительного подряда ответственность только в виде возмещения убытков, исключив при этом возможность взыскания неустойки, в том числе законной, является открытым.

Предложение: Подготовить официальный комментарий по вопросу, внести изменения в Постановление 1450 в целях устранения существующей неопределенности.

## **II. Развитие инструментов взаимодействия между участниками строительного рынка**

**2.1** Импульс для роста строительной отрасли Республики Беларусь представляется возможным создать за счет развития инструментов взаимодействия между участниками строительного рынка, в том числе устранения существующих проблем института совместной деятельности (простого товарищества).

Простые товарищества являются важным правовым инструментом в столь капиталоемкой и связанной с разнообразными рисками деятельности как строительство. Они позволяют организациям и индивидуальным предпринимателям, по отдельности не обладающими достаточными ресурсами и толерантностью к риску для реализации определенных проектов, эффективно объединять ресурсы и управлять риском для реализации серьезных строительных проектов.

Однако в белорусском регулировании деятельности простых товариществ имеются определенные недостатки, которые снижают привлекательность данного инструмента. Два основных недостатка:

- вопросы налогообложения простых товариществ;
- порядок принятия решений в рамках простых товариществ.

1) Налогообложение.

*Справочно.* В соответствии с белорусским законодательством простые товарищества являются отдельными субъектами налогообложения. Это касается и налога на прибыль. Белорусские простые товарищества исчисляют собственную налоговую базу по налогу на прибыль, для целей которой учитываются доходы простых товариществ как самостоятельного субъекта налогообложения.

*При этом прибыль простого товарищества, распределяемая между его участниками, не учитывается для целей определения налоговой базы по налогу на прибыль каждого из них.*

С одной стороны, этот подход правильный. Простые товарищества и их участники не должны облагаться налогом на прибыль так же, как юридические лица и их участники. Это, в принципе, соответствует давно установившемуся международному подходу, который исключает «двойное налогообложение» участников простого товарищества.

С другой стороны, этот подход является в некотором смысле искажением того же самого принципа. Иначе говоря, простые товарищества в большинстве развитых правовых систем являются «налогово-прозрачными». То есть, их доходы признаются доходами участников. Это является своеобразной компенсацией участникам простого товарищества за солидарную ответственность, которую они несут по своей деятельности в рамках простого товарищества, а также отражает неформальный, временный и, в хорошем смысле, конъюнктурный характер этих объединений.

Следует подчеркнуть, что в большинстве развитых правовых систем налоговая прозрачность простых товариществ реализуется иначе, чем в Республике Беларусь: такие объединения вообще не являются субъектами налогообложения, но их участники учитывают доходы, получаемые от деятельности в рамках простого товарищества для целей расчета собственных налогов. Строго говоря, в Беларуси простые товарищества не налогово-

прозрачные, а просто в некоторых случаях исключают двойное налогообложение. Такой подход порождает целый ряд странных, не всегда логичных последствий.

Во-первых, налогообложение прибыли простого товарищества от его деятельности, нежели учет его прибыли к распределению при исчислении налоговой базы индивидуальных участников, искажает смысл простого товарищества – это не самостоятельное лицо, а договорный инструмент, который участники используют для реализации отдельных проектов в рамках своей предпринимательской деятельности.

Во-вторых, такой подход приводит некоторые организации к «схемам», в которых простые товарищества намеренно делаются неприбыльными путем заключения гражданско-правовых договоров с самими участниками. Реальная прибыль все равно «выводится» путем создания искусственных расходов у товарищества в пользу его же участников.

В-третьих, именно из-за такого подхода в положениях законодательства касательно упрощенной системы налогообложения содержится запрет на использование данной системы организациями, которые участвуют в договорах совместной деятельности. Хотя, при простом подсчете видно, что с точки зрения государственных интересов было бы более выгодно, если бы доходы от простых товариществ учитывались для целей налогообложения организациями, которые применяют упрощенную систему вместо их использования для расчета облагаемой налогом прибыли у простого товарищества.

Предложение: Применение простого товарищества для реализации строительных проектов стоит делать более доступным и привлекательным именно потому, что больше организаций будет вовлечено в работу на строительном рынке благодаря гибкости этого инструмента.

## 2) Порядок принятия решений.

ГК РФ установлено, что «решения, касающиеся общих дел товарищей, принимаются товарищами по общему согласию». Данная норма нередко приводит к ситуациям в деятельности товарищества, когда его деятельность не может продолжаться, поскольку участники товарищества не способны прийти к единогласному решению относительно дальнейших действий.

В случае строительных проектов такая ситуация может быть особенно острой, поскольку может приводить к «заморозке» проекта и срыву сроков строительства.

Предложение: Предоставить участникам товарищества законодательную возможность договариваться о порядке голосования по тем или иным вопросам или, чтобы участник, доля которого наиболее крупная, обладал преимуществом. Такой подход закреплен в законодательстве Российской Федерации.

**2.2** Повысить эффективность взаимодействия различных игроков строительной отрасли возможно за счет развития системы урегулирования споров в строительстве.

Строительные споры обладают существенной спецификой – они сложны, часто охватывают отношения, которые развивались на протяжении продолжительных периодов и связаны с технологически сложными вопросами.

Стороны в подрядных отношениях имеют тенденцию «накапливать» спорные вопросы вплоть до самого окончания строительства и впоследствии вступать в долгие, затяжные судебные споры. Такое положение дел приводит к излишней загрузке судов, а также к длительным неэкономичным судебным процессам.

Данная проблема была довольно эффективно решена в Великобритании, где на законодательном уровне была введена специальная процедура разрешения текущих споров в строительстве, итогом которой стало заметное снижение судебной нагрузки по строительным спорам и снижение расходов участников строительного рынка на их разрешение.

*Справочно.* Процедура строительной адьюдикации была введена в Великобритании в 1996 в *Housing Grants, Construction and Regeneration Act (Construction Act)* (Закон о субсидировании жилья, строительстве и восстановлении (Закон о строительстве)). Основные особенности процедуры таковы.

В соответствии с законом любая из сторон в договоре строительного подряда вправе в любой момент потребовать рассмотрения спора в рамках адьюдикации. Это делается путем подачи стороной уведомления об адьюдикации. По сути – этот документ достаточно близок к белорусской претензии. В течение семи дней с момента подачи уведомления об адьюдикации должен быть назначен адьюдикатор – лицо, которое будет рассматривать спор и принимать решение по нему. Если стороны не соглашаются на конкретной кандидатуре они вправе обратиться в суд или в арбитраж о назначении адьюдикатора. Такое назначение является обязательным для обеих сторон.

Также в течение семи дней с момента подачи уведомления сторона, которая его подала, должна дать «направление» (*Referral notice*). Данный документ подробно описывает позицию стороны в споре, ее требования, а также содержит в качестве приложений те доказательства, на которые ссылается сторона. Направление предоставляется как адьюдикатору, так и другой стороне.

Адьюдикатор обязан рассмотреть спор в течение 28 дней с момента его назначения. В некоторых случаях этот срок может быть продлен на 14 дней. Сжатость сроков рассмотрения – одна из характерных черт адьюдикации, которая основана на быстром рассмотрении спора.

В течение срока рассмотрения спора адьюдикатором другая сторона может дать свой письменный ответ на Направление.

Одна из основных особенностей адьюдикации заключается в том, что решение адьюдикатора вступает в силу немедленно и подлежит исполнению сторонами. При этом любая сторона вправе обратиться в суд за разрешением спора, но это не лишает решение адьюдикатора обязательного характера вплоть до момента принятия решения судом. В таком случае превалирует решение суда.

Эффект от введения адьюдикации в Великобритании был достаточно сильным: с момента ее введения в 1996 году за 8 лет количество дел ежегодно возбуждаемых в первой инстанции Технологического и строительного суда

(государственный судебный орган в Великобритании, в компетенцию которого входит рассмотрение строительных споров) снизилось более чем в три раза.

Примечательно, что стороны как правило соглашались с решением адьюдикатора и дела не доходят до государственного суда.

Предложение: Развить в Республике Беларусь институт строительной адьюдикации как специализированный альтернативный метод разрешения строительных споров, связанных со сложными техническими вопросами.

**2.3** Препятствия для развития эффективного взаимодействия участников строительного рынка между собой также связаны с практическими проблемами применения института удержания подрядчика.

Институт удержания является действенным инструментом защиты имущественных интересов подрядчика в случае нарушения заказчиком своих платежных обязательств. При этом в Республике Беларусь среди судебной практики, имеющейся в открытом доступе, практически отсутствуют дела, в которых нормы об удержании применялись бы к отношениям в рамках строительного подряда.

*Справочно.* Суть института удержания заключается в следующем: во-первых, кредитор может удерживать у себя вещь кредитора до полного исполнения последним своих обязательств; во-вторых, кредитор вправе удовлетворить свои требования из стоимости удерживаемой вещи так же, как и при залоге.

То есть существует норма, которая должна предоставлять подрядчикам действенный инструмент защиты их прав, однако она почти не используется.

Возможной причиной данной проблемы могут быть определенные юридические недостатки формулировки нормы о праве подрядчика на удержание, как она сформулирована в ст. 666 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК РБ).

Согласно существующей формулировке право на удержание распространяется на два типа объектов:

- результат строительных работ;
- имущество заказчика (в порядке примера упоминаются: оборудование заказчика, вещь, переданная на переработку, остатки материала).

Представляется, что такой состав объектов при ограничительном толковании почти нивелирует практическую пригодность нормы.

Ни законодательство, ни судебная практика не дают сколь-либо четкого определения, что является результатом работы. Такое положение дел само по себе не создает юридических затруднений, поскольку в каждом конкретном случае, руководствуясь здравым смыслом, а также положениями законодательства, в которых понятие «результат работ» используется, можно понять имеется таковой результат или нет.

Так, из формулировки предмета договора подряда, содержащейся в ГК РБ, а также из формулировок статьи 666 ГК РБ следует сделать вывод, что объект подпадает под определение результата работы до его приемки заказчиком. Иначе оба положения были бы явно нелогичными. Изучение норм гражданского законодательства также делает явным, что наличие недостатков в

строительных работах не исключает квалификации объекта в качестве «результата работ». Таковой может быть с недостатками и без оных, оставаясь при этом результатом.

Можно сделать вывод, что результатом работ является объект строительства, на котором выполнены все работы, предусмотренные проектной документацией, разработанной в соответствии с заданием на проектирование и утвержденной заказчиком. Это достаточно «общее место». Остальное в случае спора оставляется на усмотрение суда, что разумно.

Можно пойти немного дальше и утверждать, что результат работ существует, несмотря на наличие даже явных недостатков работ, если только такие недостатки не приводят к полной негодности объекта к использованию по назначению или создают явный риск для жизни и здоровья, исключая возможность использования объекта по назначению.

Соответственно, обращение права удержания возможно лишь на практически завершенный объект. При задолженности, возникшей задолго до завершения, такое право удержания неприменимо. Оно практически неприменимо, если результатом работ является не отдельный объект, а определенные работы (например, снос или демонтаж) или же – создание неотделимой части, системы строящегося объекта, как это бывает при субподряде.

Что касается имущества заказчика, практичность такого предмета удержания также сомнительна, если работы выполняются иждивением подрядчика, то есть из его материалов, его силами и средствами.

В результате при внешней привлекательности института удержания предметы, на которые такое удержание может распространяться, лишают это право сколь-либо практического смысла.

Предложение: Пересмотреть формулировку ГК РФ по вопросам института удержания, используя международный опыт по данному вопросу.

*Справочно: 1) Германия. В Германии «аналогом» права удержания является ипотека на земельный участок, на котором выполняются работы. Данное правило содержится в разделе 648 Buergerliches Gesetzbuch (далее – «BG»). Та же норма предусматривает, что если работы не завершены, то подрядчик вправе требовать признания ипотеки на сумму, соответствующую вознаграждению и расходам, приходящимся на выполненные работы.*

*Фактически эта норма реализуется путем предоставления подрядчику права самостоятельно зарегистрировать такую ипотеку.*

*Помимо того, согласно довольно сложным нормам раздела 648a BG подрядчик вправе потребовать от заказчика в любой момент предоставления банковской или страховой гарантии оплаты согласованных, но не оплаченных, сумм вознаграждения, включая вознаграждение за дополнительные работы, а также – «связанные требования» в размере до 10% от требований, подлежащих обеспечению.*

*Если заказчик в «подходящий» срок, определенный подрядчиком для выставления гарантии, такую гарантию не предоставил, подрядчик вправе расторгнуть договор.*

2) Франция. Статьей 1799-1 французского Code Civil (далее – «CCF») предусмотрена обязанность заказчика предоставить подрядчику гарантию оплаты задолженности, если она превышает размер, установленный решением правительства. Такие гарантии, как и в случае гарантий, предусмотренных разделом 648a BG, имеют финансовую природу.

Существует два подвида гарантий. Первый применяется, когда заказчик «прибегает к целевому кредиту для финансирования работ». В таком случае предоставление кредита осуществляется исключительно путем выплат исполнителям работ, услуг, если те «не получили полной оплаты задолженности».

Второй вариант применяется, если заказчик «не прибегает к целевому кредиту или прибегает к нему частично».

В таком случае гарантия принимает форму поручительства от «кредитного учреждения, финансовой компании, страхового предприятия или организации коллективного поручительства», которое предоставляется на солидарной с заказчиком основе. Если такая гарантия не предоставлена, а работы не оплачены, то исполнитель работ (услуг) вправе приостановить исполнение договора, если его соответствующее уведомление остается «без эффекта».

Последнее положение особо важно. В реалиях Беларуси подрядчик обычно не имеет рычагов воздействия на неплатящего заказчика, кроме обсуждаемого права удержания (не вполне действенного, как мы видим) и подачи претензии. Несмотря на поданные претензии по законодательству подрядчик обязан продолжать выполнение работ, и рискует нести ответственность за срывы сроки строительства, даже если заказчик не оплачивает работы.

Толкование статьи 672 ГК РБ таким образом, что подрядчик вправе приостановить работы при их неоплате заказчиком спорно, при том, что выполнение работ при отсутствии финансирования со стороны Заказчика зачастую может быть невозможным.

3) Соединенные Штаты Америки. Почти каждый штат в США имеет свои правила, связанные с так называемыми *construction liens* или *mechanic's liens*. Рассматривать правила всех штатов в данном документе нецелесообразно. Можно при этом обрисовать общий принцип. Он заключается в том, что подрядчик при нарушении заказчиком своих обязательств по оплате работ вправе самостоятельно в любой момент строительства зарегистрировать обременение, как на объект строительства, так и на земельный участок. Такое обременение может иметь форму как запрета на отчуждение объекта, так и запрета на его использование до полной оплаты заказчиком выполненных работ.

### **III. Оптимизация и повышение эффективности административных процедур, операционные проблемные вопросы, совершенствование законодательства**

**3.1** Важным источником развития строительной отрасли является работа по повышению эффективности административных процедур.

В первую очередь это касается вопроса уменьшения количества административных процедур, связанных с началом строительства объекта. Потенциал для оптимизации существует по вопросам получения разрешительной документации на проектирование, возведение, реконструкцию, реставрацию, капитальный ремонт, благоустройство объекта, а также в

контексте приемки объектов в эксплуатацию. Возможный пересмотр процедур целесообразен по вопросам согласования проектной документации, получения разрешений на строительные-монтажные работы, продления сроков, проведения перепланировки и др.

Нарекания вызывают сложность процедур, отсутствие полной информации и свободного доступа к информации об объектах, земельных участках, существующих обременениях, технических условиях, особенно на начальных этапах работы, что приводит к проблемам в дальнейшем – когда уже проинвестированы существенные суммы. Требуется снижение административных издержек, связанных с прохождением процедур. Проблемы вызывает длительность сроков получения разрешений, несоразмерность масштабов вопросов, решаемых в рамках одной и той же административной процедуры.

Предложения:

- расширение применения процедуры оценки регулирующего воздействия, проведение анализа востребованности административных процедур, сбор статистики по вопросам осуществления административных процедур, внедрение новых принципов прохождения процедур, в т. ч. уведомительного подхода;
- оптимизация пакетов документов, предшествующих подаче заявки на осуществление процедуры, снижение количества вовлеченных органов, сроков выдачи документов;
- адаптация сложности и количества процедур для проектов и задач различных масштабов;
- развитие института универсального разрешения на проектирование и строительство;
- внедрение механизма получения государственных услуг в режиме онлайн – разработка эффективно функционирующего Единого реестра государственных услуг, информатизация, создание реально действующего института «одного окна»;
- создание единой базы требований. Раскрытие в доступном виде информации о конкретных процедурах, в т. ч. расширение практики подготовки схем и дорожных карт прохождения процедур с указанием ответственных организаций и лиц;
- развитие возможности получения дополнительных платных услуг – в более короткие сроки, с получением дополнительной информации;
- гомогенизация порядка (алгоритма) совершения процедур, сокращение их количества, в т. ч. путем объединения процедур;
- делегирование полномочий по осуществлению процедур с республиканского на областной и районный уровень, делегирование полномочий от государственных органов коммунальным организациям.

**3.2** Одним из конкретных примеров вышеописанных проблем является излишний объем требований к предпроектной документации по проектам вспомогательных систем, не связанных с получением коммерческой выгоды.

К числу таких проектов можно отнести системы контроля доступа, видеонаблюдения, коммерческого учета энергоносителей, охраны окружающей среды, а также систем, связанных с обеспечением норм охраны труда, пожарной безопасности и т.д.

Предложение: Для проектов, реализуемых не с целью получения экономической выгоды, предпроектную документацию выполнять в объеме задания на проектирование, как это установлено для капитального ремонта.

**3.3 Несоразмерно высокие затраты на сертификацию товаров,** необходимых для реализации инвестиционных проектов.

При реализации инвестиционных проектов и оснащении объектов часто возникает необходимость в поставке дорогостоящего оборудования в единичных количествах (1-4 шт.). Для проведения испытаний продукции с целью получения сертификата соответствия требуется минимум 1-3 экземпляра товара. Ввоз образцов в количествах, превышающих необходимые для реализуемого проекта, не является логичным и целесообразным, приводит к существенным дополнительным затратам.

Предложение: Предусмотреть альтернативный порядок сертификации, освобождение от данной процедуры и/или возможность принятия к рассмотрению иностранных сертификатов в случаях, когда осуществляется ввоз дорогостоящих товаров в единичных количествах.

**3.4 Сложности с заменой дефектных частей для технологического оборудования, поставленного в целях реализации инвестиционных договоров и находящегося под таможенным контролем.**

*Справочно.* При ввозе на территорию Республики Беларусь товаров, в т. ч. оборудования для комплектации объектов, построенных в соответствии с инвестиционными договорами, данные товары помещаются под процедуру внутреннего потребления в соответствии с нормами таможенного законодательства Республики Беларусь и Таможенного союза.

В случае выявления у поставленных товаров в процессе монтажа или их эксплуатации каких-либо дефектов, в соответствии с условиями договора поставки у поставщика возникает обязанность по замене дефектных частей комплектного оборудования. Однако, в связи с тем, что комплектное оборудование находится под таможенным контролем и в отношении него применены льготы по уплате таможенных платежей и налогов, замена дефектных частей без вывоза всего комплектного оборудования, а не только его дефектных частей, невозможна. Подобный порядок требует значительных дополнительных временных и финансовых затрат, возлагаемых на заказчика, противоречит общепризнанным подходам по устранению дефектов.

Предложение: Предусмотреть в законодательстве процедуру вывоза дефектных частей комплектного оборудования, находящегося под таможенным контролем, с целью их последующей замены.

**3.5 Законодательное ограничение возможности для инвестирования в незавершенные, незаконсервированные объекты строительства.**

Справочно. В силу предписаний Гражданского кодекса строящиеся, незаконсервированные и планируемые к возведению объекты не могут выступать отдельными объектами сделок продажи, аренды и проч.

В результате искусственно сужается круг инвестиционных инструментов в области строительства и осложняется (если не становится невозможным) обращение взыскания на такие объекты, что также снижает возможности привлечения капитала для строительства новых объектов.

Предложение: Определить порядок, позволяющий признавать незавершенные, незаконсервированные объекты строительства отдельным объектом гражданского права.

**3.6 Отсутствие должной согласованности законодательства по вопросу получения разрешительной документации, связанной с техническим переоснащением производственных объектов.**

Справочно. В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 07.06.2012 № 531 (далее – Постановление 531) Положение о выдаче разрешительной документации не распространяется на техническое переоснащение производственных объектов. В то же время в отдельных технических нормативных правовых актах (далее – ТНПА), регламентирующих последующие этапы реализации проекта, данное освобождение не учтено.

Среди прочего возникают сложности при:

- получении заключений по проектной документации и объекту в государственных инспекциях и службах, так как в их инструкциях указано, что получатель должен предъявить разрешительную документацию;
- приемке объекта законченного строительством, так как разрешительная документация указана в перечне документов, предъявляемых комиссии;
- заключении договоров, так как договора заключаются при наличии у заказчика разрешительной документации.

Предложение: Провести ревизию ТНПА с целью приведения законодательства по вопросам технического переоснащения производственных объектов в соответствие с Постановлением 531.

**3.7 Отсутствие должной согласованности норм технических регламентов Таможенного союза и Республики Беларусь.**

При ввозе комплектных изделий, для которых принят технический регламент Таможенного союза, дополнительно возникает необходимость подтверждения соответствия отдельных элементов, входящих в состав таких изделий, нормам технических регламентов Республики Беларусь.

Справочно. Так, например, электрические лифты подлежат сертификации в соответствии с Техническим регламентом Таможенного союза «Безопасность лифтов» ТР ТС 011/2011. Необходимые сертификаты предъявляются при ввозе и таможенном оформлении лифтов, используются при монтаже, эксплуатации лифтов. Сертификаты подтверждают, что изделие изготовлено в рамках соблюдения норм и требований для электрических лифтов, действующих в Таможенном союзе.

Вместе с тем в Республике Беларусь для противопожарных шахтных дверей комплектных лифтов необходимо предоставлять сертификат соответствия

требованиям безопасности технического регламента ТР 2009/013/ВУ «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность». Таким образом подтверждать соответствие элементов комплектного лифта нормам технического регламента Республики Беларусь и предоставлять сертификат на противопожарные двери необходимо несмотря на то, что качество комплектного товара подтверждено соответствующими документами Таможенного союза.

Аналогичная ситуация возникает по целому ряду других позиций, связанных с комплектным оборудованием.

Предложение: Привести технические регламенты Республики Беларусь и Таможенного Союза в соответствие, устранив необходимость сертификации уже сертифицированного оборудования.

### 3.8 Отсутствие должной согласованности между различными ведомствами в вопросе определения кодов ТН ВЭД.

Отсутствие должной определенности в перечнях товаров, подлежащих сертификации в соответствии с техническими регламентами Таможенного союза и Республики Беларусь, приводит также к тому, что таможенные органы и органы сертификации рассматривают один и тот же товар под разными кодами ТН ВЭД.

Справочно. Данную ситуацию можно продемонстрировать на конкретном примере. Компанией-инвестором для оснащения ресторана ввозится товар «стенд с фарфоровыми блюдами для еды, предназначенный для установки на шведском столе и сервировки». Стенд представляет собой деревянную подставку, на которую в 3 ряда размещаются фарфоровые блюда, на которые выкладываются готовые продукты. Стенд не является мебелью, согласно правилам интерпретации товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности он является кухонной принадлежностью для сервировки и в соответствии с кодом ТН ВЭД кухонные и столовые принадлежности из дерева не подлежат сертификации. При таможенном оформлении предоставление сертификата соответствия не требуется. В то же время органы по сертификации рассматривают данный товар как мебель и относят его к техническому регламенту Таможенного союза "О безопасности мебельной продукции" (ТР ТС 025/2012). Возникает разрозненность в понимании ТНПА, виновником которой остается субъект хозяйствования.

Предложение: Унифицировать порядок определения кодов ТН ВЭД, устранив расхождения между сертифицирующими и таможенными органами.

### 3.9 Отсутствие четких инструкций по заполнению обязательных форм первичных документов в строительстве.

Справочно. Порядок оформления передачи материалов генподрядчика субподрядчику для выполнения работ не имеет четкого отражения в существующих НПА. Косвенная ссылка есть в пп. 14.7 Постановления Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 24.01.2008 № 4 (ред. от 30.04.2012) "Об утверждении Инструкции о порядке бухгалтерского учета строительных материалов", но обычно содержание сделки определяет порядок учета, а не наоборот.

Возникающая в условиях отсутствия должного законодательного отражения правоприменительная практика по признанию передачи материалов генподрядчика субподрядчику для выполнения работ реализацией с

соответствующим налогообложением, создает искусственное завышение оборотов по реализации у генподрядчика и у субподрядчика (который обязан включить стоимость этих материалов в стоимость реализуемых работ) и вызывает непонимание у иностранных строительных компаний, в том числе российских, в отдельных случаях приводит к серьёзным разногласиям между сторонами.

В случаях, когда обе стороны (генподрядчик и субподрядчик) являются нерезидентами, такой порядок оформления сделок может приводить к двойному налогообложению (агентский НДС).

Предложение: Подготовить необходимые разъяснения по вопросу, внести изменения в существующие НПА с целью устранения возможности для двойного налогообложения и искусственного завышения оборотов по реализации.

**3.10 Изменение подходов различных государственных ведомств к трактовке и применению НПА, приводящее к изменению порядка ведения бухгалтерского и налогового учета в отношении прошедших периодов.**

В пояснение можно привести ряд примеров.

1) В течение 2011 — 2013 гг. часть организаций в сфере строительства при приемке строительно-монтажных работ использовала форму акта, установленную в приложении 6 к Положению о порядке формирования договорной (контрактной) цены и расчетов между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов, утвержденному постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.03.2005 № 235 (далее – Положение № 235).

В связи с принятием Указа Президента Республики Беларусь от 15.03.2011 № 114 «О некоторых вопросах применения первичных учетных документов» и постановления Министерства архитектуры и строительства от 29.04.2011 № 13 (далее – Постановление № 13) была введена обязательная форма первичного учетного документа акта сдачи-приемки выполненных строительно-монтажных работ (форма акта С-2). При этом форма акта, утвержденная приложением № 6 к Положению № 235, не была признана утратившей силу, официальных разъяснений о порядке применения первичных учетных документов по таким договорам строительного подряда не было. В итоге на протяжении 2 лет организации использовали форму акта, утвержденную приложением № 6 к Положению № 235, без Акта формы С-2.

В конце 2013 года стали появляться разъяснения о том, что надо было использовать две формы актов, что привело к необходимости составления таких актов С-2 задним числом за прошедший период.

2) Длительное время для целей налогового учета субподрядчик при привлечении сторонних организаций (субсубподрядчиков) для выполнения строительно-монтажных работ по аналогии признавал себя генподрядчиком и вел налоговый учет как генподрядчик, не являясь таковым. При исчислении НДС субподрядчик отражал только работы, выполненные собственными

силами, без работы сторонних организаций. Обоснованность такого подхода подтверждалась соответствующими ведомственными разъяснениями.

В декабре 2014 г. были даны новые разъяснения, которые говорили о неправомерности использования существующего подхода, признавали предшествующие разъяснения недействительными, и требовали изменения налогового учета, доначисления НДС в прошедших периодах.

Предложение: Прекратить практику изменения официального подхода к трактовке и правоприменению НПА в отношении прошедших периодов.

#### **IV. Отдельные проблемные аспекты процедуры закупки**

##### **4.1 Излишние требования к организации процедуры закупки при осуществлении срочного и аварийного ремонта.**

*Справочно.* ТКП 265-2011(02260) «Порядок содержания и ремонта производственных зданий и сооружений» содержит перечень дефектов, срок устранения которых составляет 1-3 суток. Указ Президента Республики Беларусь "О проведении процедур закупок при строительстве" от 31.12.2013 № 591 (далее – Указ 591) обязывает производить выбор подрядчика путем переговоров, процедура проведения которых может превысить срок устранения дефекта.

Предложение: Разработать регламент заключения рамочного договора в строительстве (с ценой, определяемой по сметам на основании дефектных актов) и/или упростить процедуру переговоров (обмен конкурсной документацией по электронной почте, проведение конкурса на оказание таких услуг в течение года и пр.), установить предел стоимости работ, при которой не требуется проведения переговоров.

##### **4.2 Излишние требования к организации процедуры закупки при осуществлении текущего ремонта.**

*Справочно.* Согласно части второй подп. 1.5 п. 5 Указа № 591 закупкой товаров при строительстве считается закупка товаров, осуществляемая на основании проектной документации, в соответствии с которой определяются перечень и количество (объем) товаров, необходимых для строительства объекта, а также технологического оборудования на основании предпроектной документации, если разработка такой документации предусмотрена законодательными актами.

Работы по текущему ремонту выполняются на основании дефектных актов. Соответственно для таких работ отсутствует проектная (предпроектная) документация, на основании которой должен определяться перечень и количество необходимых для таких работ товаров.

Предложение: Нормативно закрепить, что закупки товаров для текущего ремонта выполняются без соблюдения процедур закупок, предусмотренных Указом 591.

##### **4.3 Излишние требования к организации процедуры закупки товаров, работ и услуг незначительной стоимости.**

Нецелесообразность проведения процедуры закупки проявляется также в случаях, когда объем закупки непропорционально мал в сравнении с временными и трудовыми затратами на ее проведение, приводит к существенному затягиванию сроков.

Ряд нареканий вызывает процедура проведения переговоров, которая на практике отвлекает ресурсы на ее «формальное» проведение.

Предложение: Установить минимальный порог, когда стороны освобождаются от проведения процедуры закупки товаров незначительной стоимости в рамках Указа 591. Упростить процедуру переговоров (например, ввести обмен конкурсной документацией по электронной почте), ограничить случаи, когда проведение переговоров является обязательным.

**4.4 Низкий порог ценового значения величины закупки, после которого возникает необходимость проведения подрядных торгов.**

*Справочно. В соответствии с Указом 591 проведение подрядных торгов является обязательным при заключении договоров о строительстве объектов при стоимости строительства объектов 100 тысяч базовых величин и более (что включает достаточно широкий круг объектов).*

*Обязательным в таком случае является проведение подрядных торгов на: разработку предпроектной документации, если ее разработка предусмотрена законодательными актами; выполнение проектных и изыскательских работ; оказание инженерных услуг стоимостью 3 тысячи базовых величин и более; закупку товаров стоимостью каждого их вида 3 тысячи базовых величин и более; выполнение отдельных видов строительных, монтажных, специальных и иных работ стоимостью каждого их вида 3 тысячи базовых величин и более.*

Таким образом, необходимость в проведении подрядных торгов возникает для сумм, превышающих 3 тысячи базовых величин (порядка 27 тысяч евро). Для сравнения в других странах региона, схожих по отдельным социально-экономическим показателям, пороговые значения существенно выше: в Чехии – порядка 222 тысячи евро для строительных работ и 74 тысячи для поставок товаров и услуг, в Латвии – 170 тысяч евро для строительных работ и 207 тысяч для поставок товаров и услуг, в Литве – 145 тысяч евро для строительных работ и 58 тысяч для поставок товаров и услуг. В случае, когда пороговое значение сопоставимо, как например в Польше (30 тысяч евро) или Венгрии (порядка 48 тысяч евро) сроки проведения торгов меньше – в пределах 15 дней.

Предложение: Повысить пороговое значение, после которого возникает необходимость проведения подрядных торгов, расширить перечень случаев, в которых возможно применение упрощенной процедуры, сократить сроки проведения торгов.

## **V. Отдельные вопросы аттестации строительных организаций**

### **5.1 Общие проблемные вопросы института аттестации**

Аттестация строительных организаций, будучи юридическим барьером для доступа на рынок строительства, влияет на цены. Такое влияние действует через два канала:

- количество «игроков» на рынке, уровень конкуренции;
- объем затрат организаций на получение доступа к рынку, которые «передаются» через стоимость объектов конечному потребителю.

В качестве конечных потребителей понимаются не заказчики строительства, а граждане и организации, которые могут быть заинтересованы в недвижимости для собственного пользования или инвестирования.

Процедура аттестации необходима, чтобы обеспечить должное качество и безопасность строительных работ. В то же время действующая в Беларуси процедура аттестации:

- существенно сужает доступ к рынку новых игроков, замыкая его на действующих крупных организациях и организациях, способных быстро задействовать существенные капиталы и организационные мощности;
- связана с большими затратами, особенно для строительных организаций.

На рынке, где имеется доступ к сравнительно дешевому заемному финансированию, квалификационные требования, схожие с белорусскими, за некоторыми исключениями не имели бы отрицательного эффекта на конкуренцию, однако белорусский рынок не таков.

Ограничивая доступ новых организаций к рынку и отдельно взятым проектам, действующие правила аттестации:

- приводят к снижению конкуренции и, соответственно, создают отрицательную мотивацию завышения цен;
- могут приводить к избыточной нагрузке на сравнительно небольшое количество способных пройти аттестацию или прошедших аттестацию крупных игроков, что может вызвать эффект обратный желаемому – затягивание сроков строительства и некачественному и небезопасному выполнению работ.

Предложения: В случае развивающегося белорусского рынка следует делать ставку на создание высококомобильных, быстро собираемых коллективов специалистов с высочайшей квалификацией и подтвержденной репутацией. Именно такие команды обычно специально создаются для реализации крупных международных проектов. При этом оснащенность генерального подрядчика, наличие у него основных средств высокой стоимости, наличие готовых «армий» специалистов является вторичным.

Важно не то, какие и сколько проектов выполнила конкретная организация – важен индивидуальный опыт специалистов, занятых на проекте, которые могли ранее и не работать в организации, но привлечены для реализации конкретного проекта.

Именно «сила» команды и ее организационная слаженность определяет способность подрядчика выполнить проект качественно. Необходимое оборудование и основные средства могут быть взяты в лизинг, в аренду, предоставлены заказчиком или иным образом задействованы путем грамотного структурирования проекта, крупный штат, если это необходимо, может быть обеспечен через субподрядчиков и инженерные организации.

Специалисты с подтвержденной репутацией не будут склонны ей рисковать, вовлекаясь в проект, который должным образом не обеспечен технически и организационно.

Следует особо отметить, что текущие правила аттестации существенно усложняют доступ иностранных подрядных организаций на рынок Беларуси. Для многих организаций они выглядят сложными и административно обременительными. Эти правила зачастую делают для крупных, известных иностранных подрядных организаций непривлекательным «зондирование» белорусского рынка в виде участия в процедурах закупок.

Для качественной и безопасной реализации строительного проекта имеет значение не то, насколько та или иная организация в принципе способна браться за крупные проекты, а насколько она способна реализовать конкретный проект.

Поэтому правила доступа к рынку, ныне выраженные в аттестации подрядчиков, должны обеспечить оптимальный баланс между желаемым эффектом своевременного, качественного и безопасного выполнения работ и важным для белорусской экономики обеспечением высококонкурентного рынка строительных работ и услуг.

Такой рынок будет иметь свои преимущества:

- игроки будут заинтересованы в снижении цены и будут добиваться этого путем применения инновационных технологий и организационных решений; возрастет роль интеллектуального капитала в строительстве;
- снижение цены будет положительно влиять на спрос конечных потребителей и создавать предпосылки для роста рынка.

**5.2** В качестве конкретных проблем института аттестации можно привести фактическое ограничение допуска на рынок новых компаний в качестве подрядчиков для строительства объектов 1 класса сложности.

*Справочно.* Согласно установленным квалификационным требованиям (постановление Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 02.05.2014 № 25 "О некоторых вопросах аттестации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих отдельные виды архитектурной, градостроительной, строительной деятельности (их составляющие), выполнение работ по обследованию зданий и сооружений") для получения аттестата 1 категории, дающего право в качестве подрядчика выполнять работы по строительству объектов 1 класса сложности, надо иметь опыт строительства объектов 1-2 класса сложности.

Предложение: Изменить порядок аттестации, снизив квалификационные требования, предусмотреть возможность учета иных факторов, определяющих способность работы с объектами 1-го класса сложности.

**5.3** Законодательно не закреплён порядок действий при временном отсутствии у аттестованного предприятия требований, необходимых для соответствия определённому аттестату.

Подобная ситуация возникает, например, в случае увольнения сотрудника, выход из строя оборудования или временном отсутствии других компонентов, наличие которых было необходимо для прохождения аттестации. Также не установлен срок временного действия имеющегося аттестата – на сегодняшний момент при невыполнении какого-либо из условий необходимо немедленно прекращать деятельность, не прописана процедура уведомления о

сложившейся ситуации и последующие шаги как владельца аттестата, так и органов аттестации и надзора.

Предложения: Внести необходимые корректировки в законодательство, разъяснив порядок действий в указанных ситуациях.

#### 5.4 Неопределенность законодательства по отдельным вопросам, связанным с аттестацией.

*Справочно. Согласно п. 23. Указа Президента Республики Беларусь «О мерах по совершенствованию строительной деятельности» от 14.01.2014 № 26 (далее – Указ 26) действие Указа 26 не распространяется на строительство объектов, на которые до вступления в силу настоящего Указа в установленном порядке начата разработка проектной документации либо такая проектная документация разработана и утверждена.*

Не совсем понятным является вопрос толкования указанной нормы. На практике возникает вопрос, распространяется ли указанное освобождение на участников строительства, задействованных на момент вступления в силу Указа на строительстве объектов, проектирование которых началось раньше вступления в силу Указа. Либо же освобождение касается всех участников строительства, привлеченных на такие объекты и после вступления в силу Указа. Буквальное толкование позволяет сделать вывод, что освобождение «привязано» к объектам, а не к участникам / моменту привлечения участников строительства.

Неопределенность по вопросам законодательства в области аттестации существует и по ряду иных вопросов. Одним из основных при этом является порядок доступа на рынок иностранных компаний, в том числе в случае реализации программ международного финансирования, например, в области энергетики и инфраструктуры. Не определен порядок учета международного опыта работы в строительной отрасли, учета списочной численности работников в зарубежных подразделениях компании и др.

Предложение: Подготовить четкие инструкции по вопросам аттестации, в том числе прозрачный порядок учета международного опыта в области строительства. При разработке порядка учесть целесообразность прихода на рынок иностранных компаний, обладающих доступом к международному финансированию, владеющих передовыми строительными технологиями, способностью разработки и исполнения сложных инженерных решений мирового уровня, опытом работы с нестандартными объектами, которые желательны для внедрения и использования в Республике Беларусь.

## **VI. Отдельные вопросы развития строительной отрасли**

### **6.1 Проблема роста дебиторской задолженности.**

В 2011 году каждую вторую организацию заботила проблема дебиторской задолженности, в 2015 – практически все. Частота упоминаний проблемы высокой дебиторской задолженности и отсутствия своевременного финансирования в опросах строительных организаций выросла с 51 % до 97 %. В целом дебиторская задолженность организаций в сфере строительства, начиная с 2010 года выросла в 4,5 раза – с 4 505 млрд. рублей до 20 483 млрд.

рублей. Отношение дебиторской задолженности к выручке возросла на 8,3 процентных пункта – до 25,8 %. Очевидно, что данная проблема требует скорейшего решения.

Предложения: В дополнение к традиционным мерам, таким как претензионная досудебная работа с должниками, в том числе с применением медиаторства, целесообразно инициировать применение банками классической формы факторинга – без права регресса.

По государственным должникам возможно внедрение опыта Европейского союза по борьбе с несвоевременными платежами в коммерческих сделках, в которых заказчиком выступают государственные органы (на примере Директивы Европейского Парламента и Совета 2011 г. о борьбе с несвоевременными платежами в коммерческих сделках). В частности, в данной Директиве содержится норма о том, что в коммерческих сделках, когда должником является государственный орган, кредитор, выполнивший свои обязательства, имеет право на получение процентов за несвоевременную оплату.

### 6.2 Проблема снижения инвестиционной активности.

Строительная отрасль – отражение инвестиционной активности. В 2011 году лишь 27 % организаций заботилась проблема снижения спроса на продукцию. В 2015 количество таких организаций возросло до 82 %. При этом показатель отношения выручки в строительстве к инвестициям по стране снизился с 46 % до 39 %, инвестиции в основной капитал за 2011-2015 гг. упали на 9 %, а выручка от реализации продукции в строительстве в сравнении с 2010 годом снизилась на 28 %.

Предложения: Проведение работы по усилению позиции страны в рамках рейтинга Всемирного банка «Ведение бизнеса» в части показателя «Получение разрешений на строительство» (34 позиция): оптимизация процедур с целью достижения результатов, близких к лидерам. Для сравнения: а) количество процедур (Республика Беларусь – 16; Сингапур – 10); б) стоимость (% от среднедушевого дохода) – 0,8 % и 0,3 %, соответственно; в) срок (дней) – 115 и 26, соответственно.

### 6.3 Проблема строительного экспорта.

При высоких темпах роста внешней торговли строительными услугами (рост экспорта к 2010 году в 6 раз, импорта – в 5,6 раза) остается проблема отрицательного сальдо. Снижается интеллектуальная доля экспорта (с 23,3 % в 2010 году до 7 % в 2015 году), что грозит участью работы на субподряде с меньшей добавленной стоимостью, неспособностью предлагать себя в качестве инженерных организаций, управляющих сложными проектами.

К основным проблемам экспорта строительных услуг относятся:

- отсутствие источников предоставления отечественным подрядным организациям на возвратной основе финансовых средств, необходимых для внесения залоговых платежей для допуска в Российской Федерации к электронным аукционам на выполнение работ по проектированию и строительству объектов (5% от стоимости объекта);

- трудности в предоставлении отечественным подрядным организациям гарантий со стороны белорусских и зарубежных коммерческих банков в размере 30 % от стоимости объектов;
- отсутствие координации деятельности белорусских подрядных организаций при строительстве объектов за рубежом;
- отсутствие у многих отечественных подрядных организаций актов приемки ввода в эксплуатацию объектов на территории Российской Федерации, без которых затруднительно выиграть крупный государственный или муниципальный заказ на электронных торговых площадках;
- отсутствие у отечественных подрядных организаций собственных представительств в Российской Федерации (с правами юридического лица), что делает невозможным заключить контракт на генподряд;
- внутренние проблемы строительных организаций (отсутствие собственных оборотных средств; недостаток специальных знаний и опыта ведения экспортных операций).

#### Предложения:

- внедрение технологий информационного моделирования зданий;
- внедрение лучших практик управления проектами;
- реализация государственной программы обучения управлению проектами в строительстве;
- построение современной системы внешнеторгового информационно-аналитического обеспечения, включая использование консульств страны за рубежом;
- развитие системы экспортного кредитования и страхования посредством создания специализированных экспортно-кредитных организаций, специализирующихся на финансовой, страховой и кредитной поддержке национальных экспортеров для продвижения строительных материалов и услуг;
- создание специализированных государственных агентств по продвижению экспорта в зарубежных странах, в задачи которых следует включить предоставление помощи строительным организациям в преодолении информационных, операционных барьеров на пути экспорта;
- внедрение системы частичной компенсации затрат по участию экспортоориентированных организаций в выставочно-ярмарочных мероприятиях и торговых миссиях за рубежом.

### **VII. Иные проблемные вопросы**

В вышеперечисленных разделах приведены лишь основные проблемные вопросы, рассмотренные в контексте круглого стола. Ниже приведен краткий перечень вопросов, которые также требуют разрешения:

- Свободное ценообразование в строительной отрасли;
- Целесообразность доведения показателей по строительной отрасли;
- Существующие ограничения по валютной выручке;
- Концентрация решений на высшем государственном уровне, целесообразность передачи больших полномочий на уровень регионов;

- Отсутствие консолидации интересов одготипных организаций строительной отрасли, в том числе с целью защиты интересов в рамках Евразийского экономического союза;
- Отсутствие клиентоориентированного подхода проектировщиков, анализа рынка и детализации потребностей потенциальных заказчиков;
- Отсутствие проработки проекта на первичных этапах с целью учета конечных требований клиентов и иных заинтересованных сторон;
- Необходимость комплексного подхода и выстраивания отношений между заказчиками, подрядчиками, инженерами и другими вовлеченными сторонами с начальных этапов реализации проектов;
- Дедолларизация строительной отрасли;
- Неравенство условий для малых и крупных организаций, в том числе в контексте процедуры аттестации;
- Нецелесообразность отдельных требований аттестации, например, требования по капиталу к инженерным организациям;
- Отсутствие при проведении аттестации учета возможности совместной деятельности консорциума организаций (например, инженерных);
- Доступ на рынок иностранных компаний: запрет коммерческой деятельности представительств, требования по опыту к новым компаниям, созданным иностранными компаниями в Республике Беларусь и др.;
- Моделирование входа иностранных подрядчиков на основании международного опыта. Необходимость введения более продуманных требований к международным подрядчикам, например, введение требований по количеству белорусских сотрудников, в целях получения международного опыта (при снижении общего уровня требований к иностранному подрядчику);
- Проблемные вопросы, связанные со строительством высотных зданий, в том числе чрезмерные требования и недостаточное соответствие реальности существующего Технического кодекса установившейся практики, внедрение международных стандартов;
- Взаимодействие между Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь и Министерством чрезвычайных ситуаций Республики Беларусь;
- Процедура снятия ответственности по инвестиционным договорам с заказчика в случае невыполнения обязательств подрядчиками;
- Материальные условия стройки: инвестиционные потоки, стоимость строительства, потенциал для снижения себестоимости и повышения коммерческой привлекательности;
- Проведение анализа причин сравнительно более высоких цен строительства в Республике Беларусь;
- Целесообразность разработки минимальной технологии, осуществления ремонта и проведения других работ для сдачи объекта определенного назначения в отсутствие арендатора и сведений о его конкретных потребностях;

- Адаптация иностранных проектов, развитие норм проектирования, применение международных норм проектирования, разработка сравнения норм Республики Беларусь, Российской Федерации, Европейского Союза. Оптимизация в сторону внедрения лучших международных практик.

Таким образом, учитывая изложенное, участники строительной отрасли сталкиваются со значительным количеством проблемных вопросов, препятствующих эффективному развитию отрасли, реализации деловой инициативы участников рынка, эффективному привлечению инвестиций и финансирования, своевременному завершению инвестиционных проектов.

В целях устранения негативных аспектов деятельности организаций в сфере строительства и совершенствования законодательства строительной отрасли, данные проблемы будут переданы на рассмотрение рабочей группе по оптимизации правил, норм и стандартов в строительстве (секретариат – Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь).

Работа по изучению ситуации в строительной отрасли будет продолжена.