

Опыт Вьетнама по оценке эффективности деятельности подрядных строительных организаций жилищного профиля

Vietnamese experience assessing the effectiveness of contractors of housing and construction companies

УДК 338

Получено: 25.02.2022

Одобрено: 13.03.2022

Опубликовано: 25.04.2022

Ларионов А.Н.

Д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Экономика и управление в строительстве» ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет», г. Москва

e-mail: proflarionov@mail.ru

Larionov A.N.

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department "Economics and Management in the Construction" of FGBOU V National Research Moscow State Construction University, Moscow

e-mail: proflarionov@mail.ru

Данг В.Л.

Аспирант кафедры «Экономика и управление в строительстве» ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет», г. Москва

e-mail: long19004066@gmail.com

Dang V.L.

Postgraduate Student, Department "Economics and Management in Construction" by FGBOU to National Research Moscow State Construction University, Moscow

e-mail: long19004066@gmail.com

Аннотация

Во Вьетнаме рост населения и развитие экономики приводят к увеличению спроса, как на количество, так и на качество жилья. Правильная оценка реальной ситуации, публичность и прозрачность строительных подрядчиков – важная основа выбора правильного подрядчика для создания качественных и оперативных продуктов работ. Правильная оценка текущей ситуации и публичное и прозрачное объявление производственных мощностей работ является очень необходимой основой для обеспечения подрядчиков подходящей продукцией и работами с качеством и экономической эффективностью. Кроме того, профессиональное руководство по инвестиционным затратам на строительство является серьезной заботой организаций и лиц, занимающихся строительной деятельностью, с целью обеспечения гармонии между планированием и организацией выполнения управления, корректировки и контроля всех необходимых затрат для выполнения работ, задачи проекта и в то же время обеспечить законные интересы исполнителя. Если будет обеспечено согласие сторон, то новый жилищный проект будет считаться успешным.

Ключевые слова: опыт Вьетнама, подрядные строительные организации, оценка эффективности деятельности, зарубежный опыт, жилищный профиль.

Abstract

In Vietnam, population growth and economic development are leading to increased demand for both quantity and quality of housing. A correct assessment of the real situation, publicity and transparency of construction contractors is an important basis for choosing the right contractor to create high-quality and

efficient work products. A correct assessment of the current situation and a public and transparent announcement of the production capacity of works is a very necessary basis for providing contractors with suitable products and works with quality and cost efficiency. In addition, professional management of construction investment costs is a serious concern of organizations and individuals involved in construction activities, in order to ensure harmony between planning and organization of the execution of management, adjustment and control of all necessary costs for the execution of works. project objectives and at the same time ensure the legitimate interests of the contractor. If the parties agree, the new housing project will be considered a success.

Keywords: Vietnam's experience, contracting construction organizations, evaluation of performance, foreign experience, housing profile.

Наиболее значимым фактором, оказывающим влияние на развитие жилищного строительства, является платежеспособный спрос населения. Правительство Вьетнама, наряду со все более стабильным социально-экономическим развитием, в том числе, медицинской науки и социальной инфраструктуры, способствует увеличению рождаемости и приросту населения Вьетнама. А, в свою очередь, быстрая урбанизация приводит к увеличению спроса на жилье.

Во Вьетнаме, по данным Министерства строительства, доля городского населения в настоящее время составляет около 40% и увеличится до 45% к 2030 г., что потребует ежегодного прироста городского жилья примерно на 70 млн кв. метров. Спрос на новое жилье по-прежнему будет концентрироваться в нескольких крупных городах и промышленных зонах. Двумя городами с высокой привлекательностью населения, требующими быстрого увеличения площади городского жилья, являются Хошимин и Ханой. На эти два крупнейших города Вьетнама приходится более 50% городской территории страны и 75% прироста городского пространства с примерно двумя третями годового спроса на жилье. По прогнозу Минстроя, спрос на жилье в период 2021–2030 гг. будет продолжать расти, особенно в городах [1]. Прогноз темпов роста населения Вьетнама по годам показан на рис. 1 [2].

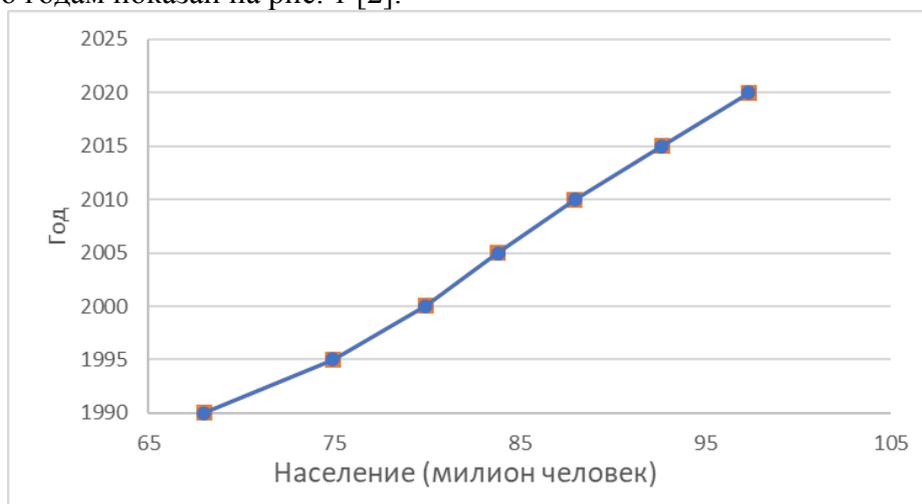


Рис. 1. Темпы роста населения Вьетнама по годам

Причина связана с темпами роста населения наряду с тенденцией развития урбанизации. При этом, экономический рост связан с увеличением доходов населения, что повышает доступность жилья в целом и готовность платить за спрос на жилье в частности. Кроме того, возрастет потребность в ремонте и замене в связи с ухудшением качества жилья.

Однако жилье во Вьетнаме отличается от жилья в России. В России дома, обычно используемые в городских районах, представляют собой квартиры в многоквартирных домах, которые часто строятся в крупных городских районах, и эти городские районы, как правило, планируются вокруг центра города. Во Вьетнаме, согласно Закону о жилье 2014

г., дом – это объект, построенный для проживания и удовлетворения повседневных потребностей домохозяйств и отдельных лиц. При этом городское жилье в настоящее время во Вьетнаме делится на 5 основных типов:

1. Отдельный дом: дом, построенный на отдельном жилом земельном участке на праве законного пользования организацией, домохозяйством или физическим лицом, включая дачи, придомовые и отдельные дома. Односемейные дома сегодня являются самым популярным типом жилья во Вьетнаме. В зависимости от масштаба строительной конструкции отдельные дома подразделяются на разные классы, в том числе: I класс, II класс, III класс, IV класс.

2. Многоквартирный дом: дом в 2 и более этажей, многоквартирный, с общими проходами и лестницами, с частной собственностью, долевой собственностью и системой инфраструктурных работ общего пользования домохозяйств, физических лиц и организаций, в том числе кондоминиумов, построенных для проживания целей и кондоминиумов, построенных со смешанными целями для жилых и коммерческих целей.

3. Коммерческое жилье: дом, инвестированный и построенный для продажи, сдачи в аренду или с выкупом в аренду в соответствии с рыночным механизмом.

4. Служебное жилье: дом, сдаваемый в аренду субъектами, имеющими право на проживание в официальных резиденциях в соответствии с положениями Закона о жилье 2014 г., в течение времени, когда они занимают должность или работают.

5. Социальное жилье: жилье с государственной поддержкой для бенефициаров политики поддержки жилья в соответствии с положениями Закона о жилье 2014 г.

Вьетнамцы часто нуждаются в индивидуальном жилье, а не в коллективном жилье. То есть вьетнамцы часто предпочитают купить участок земли, а затем нанять собственные проектно-строительные подразделения в соответствии с пожеланиями заказчика. Однако при существующей тенденции роста населения индивидуальные дома в будущем не будут соответствовать численности городских жителей. Таким образом, будущая тенденция жилищного строительства в городских районах Вьетнама будет заключаться в многоквартирных домах, начиная от высокого качества до доступного качества для всех слоев общества. Поэтому основными субъектами данного исследования будут только подрядчики крупных многоквартирных домов, и это будет основной тип дома в городах Вьетнама в будущем.

Во Вьетнаме относительно сложно получить разрешение правительства на строительство новой городской зоны в крупных городах. Это обусловлено тем, что земельный фонд крупных городов, таких как Ханой и Хошимин, становится все более ограниченным. В этой связи приходится сносить большое количество сельскохозяйственных угодий или расчищать большую площадь индивидуальных домов хозяйств, что приводит к необходимости компенсировать затраты на расчистку участка (а цена на городскую землю во Вьетнаме достаточно высока). Таким образом, когда проект жилищного строительства одобрен государством для инвестирования, это означает, что технические аспекты эффективности проекта обеспечены, оставшиеся работы наиболее важны для реализации этих проектов для осуществления данного жилищного проекта.

Выбор строительного подрядчика – важное решение, которое может повлиять на прогресс и успех любого строительного проекта. При этом самая низкая цена часто не может гарантировать выполнение обязательств по качеству и продолжительности строительного проекта. Следовательно, при выборе подрядчика заказчик должен не только сравнить цены предложений, но и установить другие критерии оценки квалификации и определить их вес. В этой связи подрядчика необходимо выбирать как по количественному, так и по качественному признаку. Критерии и предложения должны быть сопоставимы. Поэтому только на основе количественных и качественных критериев оценки можно выбрать квалифицированного, грамотного и надежного подрядчика, оценить его квалификации экономического и финансового состояния, технических

возможностей и навыков, а также достичь соответствующих результатов жилищно-строительного проекта.

Существующий во Вьетнаме рейтинг подрядчиков предназначен для того, чтобы позволить подрядчикам самостоятельно оценить свои возможности и положение на рынке. Это создает мотивацию для предприятий активно разрабатывать стратегию роста для устойчивого развития с целью повышения своей конкурентоспособности и создания качественной продукции по разумным ценам. Для этого подрядчики должны инвестировать и улучшать свой собственный потенциал управления строительством [3].

Во Вьетнаме вопрос оценки и рейтинга подрядчиков жилищного профиля также представляет и интересует Правительство Вьетнама. В этих целях Правительство проводит множество семинаров с участием многих международных организаций, активно участвующих в проектах жилищного строительства (Всемирный банк, JBIC Japan International Bank, крупные подрядчики из Вьетнама и Южной Кореи). Благодаря этим семинарам формирование дорожной карты и метода оценки эффективности подрядчиков в жилищном секторе Вьетнама становится все более полным и прогрессивным.

Результаты исследований зарубежного опыта свидетельствуют о том, что потенциал строительных подрядчиков оценивается и публикуется в двух основных группах: главный генеральный подрядчик / строительный подрядчик (опытный подрядчик, принимающий строительных подрядчиков по всему проекту) и группа строительных подрядчиков, обладающих техническими знаниями (опытные подрядчики, прием предложений на выполнение этапов, профессиональных работ или объектов строительных работ).

Для основной группы генеральных подрядчиков / подрядчиков допускается продолжение классификации подрядчиков в соответствии со специализированным строительным опытом для оценки и сравнения соответствующих рейтингов мощности, таких как: строительство жилых работ, дорожное строительство, строительство ирригационных сооружений и т.д. Среди них устраивается по ряду сравнительных этапов (будь то 3, 4 уровень и более) исходя из средней выручки от строительства в год, рассчитанной в самые последние годы, средней за последние 3 или 5 лет, которые реализовал подрядчик.

В целом, авторы настоящей публикации считают, что мощности основных подрядчиков / подрядчиков по строительству должны быть классифицированы для сравнения в соответствии с типом строительных работ; в каждой категории подрядчики ранжируются сравнительно в соответствии со сравнительными уровнями А, В, С ... в соответствии со среднегодовым оборотом строительного подрядчика. В каждой группе подрядчиков должны быть ранжированы высокие и низкие уровни на основе критериев оценки выручки, фактического опыта внедрения и других критериев, таких как техническое оснащение, кадровый потенциал. Этот метод аналогично применяется при ранжировании мощности субподрядчиков (специализированных подрядчиков).

В соответствии с Законом о торгах 2014 г. Вьетнама, ранжирование и сравнение мощностей строительного подрядчика осуществляется в следующем порядке шагов [4]: классификация подрядчиков; сравнительная иерархия в каждом типе подрядчика; рейтинг, оценка, сравнение мощностей подрядчиков на каждом уровне сравнения.

Сравнительная иерархия в каждом типе подрядчика. Каждый вид специализированного строительного подрядчика делится по ряду сравнительных уровней в соответствии со средней выручкой от строительства в год (рассчитанной за последние 3 или 5 лет), чтобы быть основой для сравнения мощностей подрядчиков. На наш взгляд, в каждом типе подрядчиков по строительству специализированных работ можно выбрать 3 уровня по сравнению со средней выручкой от строительства в год: уровни А, В и С следующим образом [5] (рис. 2):

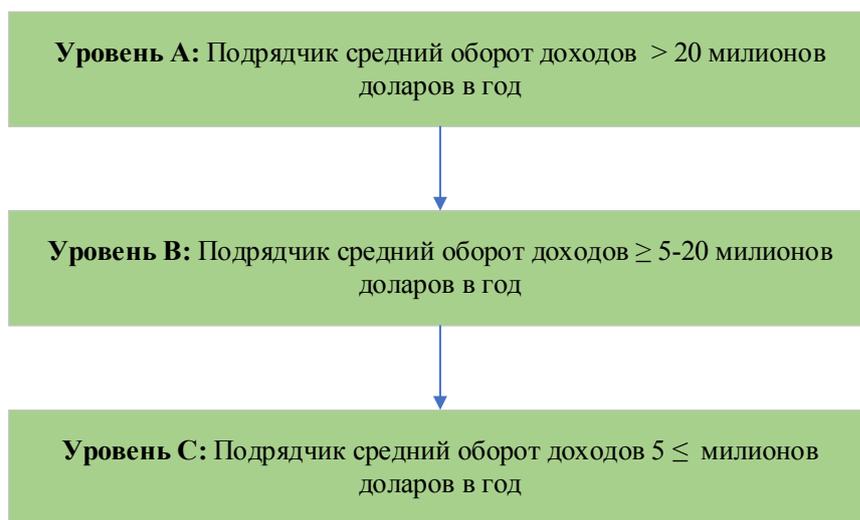


Рис. 2. Управление подрядчиков по объёму доходов

Подрядчики, имеющие опыт строительства однотипных специализированных работ с уровнем выручки на одном уровне сравнения, отбираются в подгруппы для проведения оценки, публикации и ранжирования мощностей подрядчиков.

Ранжирование подрядчиков, как основа для сравнения и оценки мощностей подрядчиков по строительству специализированных работ, основывается на практическом опыте в уровне работ, которые подрядчик выполнил, через количество контрактов подрядчика, заключенных в качестве генерального подрядчика. Такой способ выбора соответствует действующим требованиям и нормам строительного законодательства об условиях эксплуатации строительных мощностей. Соответственно, в каждом уровне сравнения А, В, С и т.д. подрядчика по строительству специализированных работ ранжируется в 3 категории следующим образом [5]:

- Класс I: состоит из подрядчиков, которые построили 2 работы уровня II или 1 класс I или выше.
- Класс II: состоит из подрядчиков, которые построили до 1 класса II или 2 или более работ класса III.
- Класс III: остальные подрядчики.

В России критерии классификации и ранжирования подрядчиков основаны на фактических данных о продукции каждого подрядчика в жилищном секторе в качестве критериев оценки в табл. 1 [9].

Таблица 1

Рекомендуемые критерии для оценки работы российских подрядчиков

Атрибут	Описание
Населённый пункт	Определите районы, в которых подрядчики проводят жилищные работы, с целью оценки популярности подрядчиков.
Строится, м ²	Учитывается общая площадь жилых помещений объектов, имеющих опубликованные проектные декларации
С переносом срока, м ²	Суммарная площадь объектов с переносом срока ввода в эксплуатацию по проектной декларации
Уточнение срока, мес.	Сумма произведений площади каждого объекта на количество месяцев переноса
Используют бренд	кооперативные бренды оценивают репутацию подрядчика, глядя на то, какая компания является партнером подрядчика, известна репутация и качество продукции этих партнеров

Оценка подрядчиков с этими реалистичными параметрами помогает отборщикам подрядчиков быть в курсе реальных жилищных требований, показывая популярность,

репутацию и вид продукции подрядчика, которые предпочитают потребителями больше всего. Эта фактическая статистика точно отражает то, что хотят потребители, и какие участники торгов соответствуют заданным условиям, поскольку именно пользователи продукта лучше всего знают качество продукта и прикрепляют его к себе. Для этого необходимо придерживаться этого как можно дольше, чтобы иметь возможность честно оценить продукт.

Во Вьетнаме, как и в других странах, не менее важной проблемой при выборе подрядчиков является управление инвестиционными затратами на строительство. Управление инвестиционными затратами на строительство – это планирование, организация, направление, корректировка и контроль всех необходимых расходов на новое строительство или ремонт, реконструкцию или расширение строительных работ. Реализация проекта делится на 3 основных этапа, как показано на рис. 3:



Рис. 3. Этапы реализации проектов жилищного строительства

Управление стоимостью инвестиционного проекта при строительстве жилых домов осуществляется непрерывно на первых двух этапах процесса строительства объекта. На этапе подготовки проекта эта работа проявляется путем расчета общих инвестиций проекта. Общие инвестиции в строительство – это полная стоимость инвестиций в строительство по проекту, определенная в соответствии с базовым проектом и другим содержанием отчета о технико-экономическом обосновании инвестиций в строительство. Согласно Постановлению 10/2021/ND-CP об управлении инвестиционными затратами на строительство, общие инвестиции проекта рассчитываются по форм. (1) [6]:

$$T_{MDT} = G_{GPMB} + G_{XD} + G_{TB} + G_{QLDA} + G_{TV} + G_K + G_{DP} \quad (1),$$

где:

T_{MDT} : Общие инвестиции проекта;

G_{GPMB} : Расходы на компенсацию, поддержку и переселение;

G_{XD} : Расходы строительных работ;

G_{TB} : Расходы оборудования, используемого при строительстве;

G_{QLDA} : Расходы на управление проектом;

G_{TV} : Расходы консультаций по инвестициям в строительство;

G_K : Прочие расходы;

G_{DP} : Непредвиденные расходы в связи с понесенными рабочими нагрузками.

После утверждения общих инвестиций в строительство стоимость строительства должна быть переопределена в соответствии с детальным проектом, чтобы точно рассчитать стоимость всего проекта в соответствии с приведенной ниже формулой (2) [7]:

$$G_{XDCT} = G_{XD} + G_{TB} + G_{QLDA} + G_{TV} + G_K + G_{DP} \quad (2),$$

где:

G_{XDCT}: Смета строительного проекта;
G_{XD}: Расходы строительных работ;
G_{TB}: Расходы оборудования, используемого при строительстве;
G_{QLDA}: Расходы на управление проектом;
G_{TV}: Расходы консультаций по инвестициям в строительство;
G_K: Прочие расходы;
G_{DP}: Непредвиденные расходы в связи с понесенными рабочими нагрузками.

Разница между общими инвестициями в строительство и сметой расходов на строительство заключается в следующих моментах:

- Основа для расчета: T_{MDT} основан на базовом проекте, G_{XDCT} основан на детальном проекте.
- G_{XDCT} не учитывает стоимость компенсации и расчистки площадки.

Сходство между двумя затратами заключается в том, что обе они рассчитываются инвестором проекта или путем найма профессиональной единицы.

После того, как проект инвестора будет одобрен компетентными органами и подтверждена общая смета инвестиций в строительство, утверждается объём инвестиций для реализации конкретного жилищного проекта. В это время Инвестор отправляет тендерные документы желаемым подрядчикам. После получения приглашения к участию в торгах подрядчики произведут оценку пакета торгов в соответствии с нормами выработки и мощностью каждого подрядчика, у каждого подрядчика будет отдельная цена предложения, основанная на критериях классификации мощности, цена предложения позволит инвестору выбрать подходящего подрядчика.

Так выглядит проведение торгов во Вьетнаме. Такой подход позволяет гарантировать, что цена предложения не будет значительно ниже рыночной, а также то, что подрядчик все еще может выполнять работу и по-прежнему получать прибыль, потому что цена все еще низкая. При этом, предложения, предлагаемые подрядчиками, рассчитываются на основе стандартов и возможностей самих подрядчиков.

Вопрос в том, зачем нужно управлять инвестиционными затратами на жилищное строительство? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо подумать о взаимосвязи между тремя основными управляемыми параметрами проекта (продолжительностью, стоимостью, качеством). Традиционно принято это отображать на «**проектном треугольнике**», площадь которого может характеризовать содержание проекта (рис. 4) [8].



Рис. 4. Проектный треугольник

Очевидно, что даже опытнейший руководитель не может реализовать проект быстро, дёшево и качественно, так как изменение одного из параметров неминуемо повлияет на значения остальных параметров [8] (рис. 5).

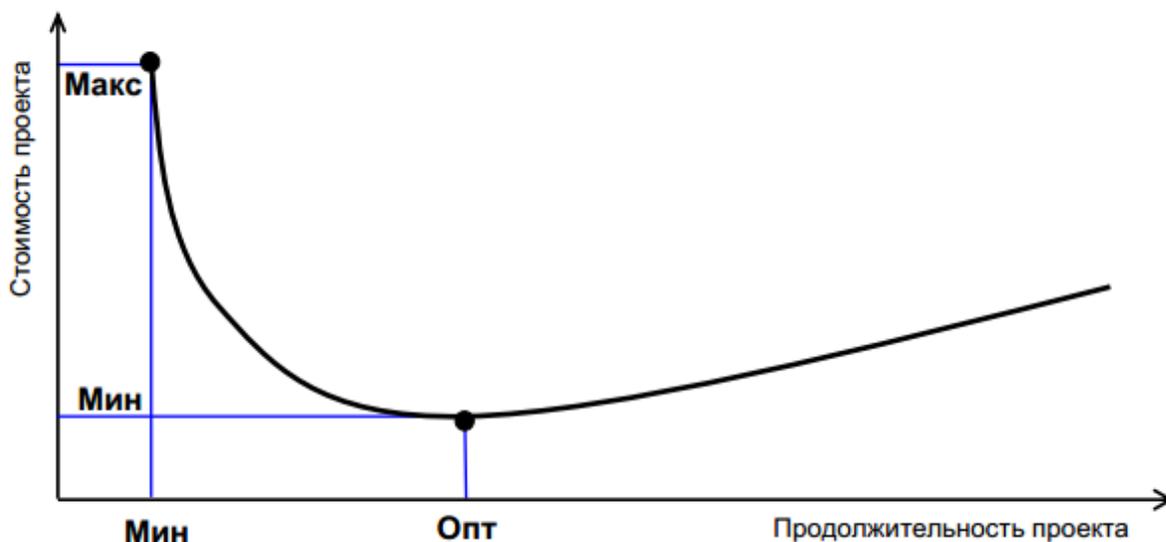


Рис. 5. Зависимость стоимости инвестиционно-строительного проекта от его продолжительности

Точно также при проведении тендеров мы можем учитывать взаимосвязь между 3 (тремя) параметрами: смета строительного проекта G_{XDCT} , прибыль подрядчика L_{NT} , качество проекта. Эти 3 параметра также могут быть представлены как временная связь под названием «Треугольник ценности проекта» (рис. 6).

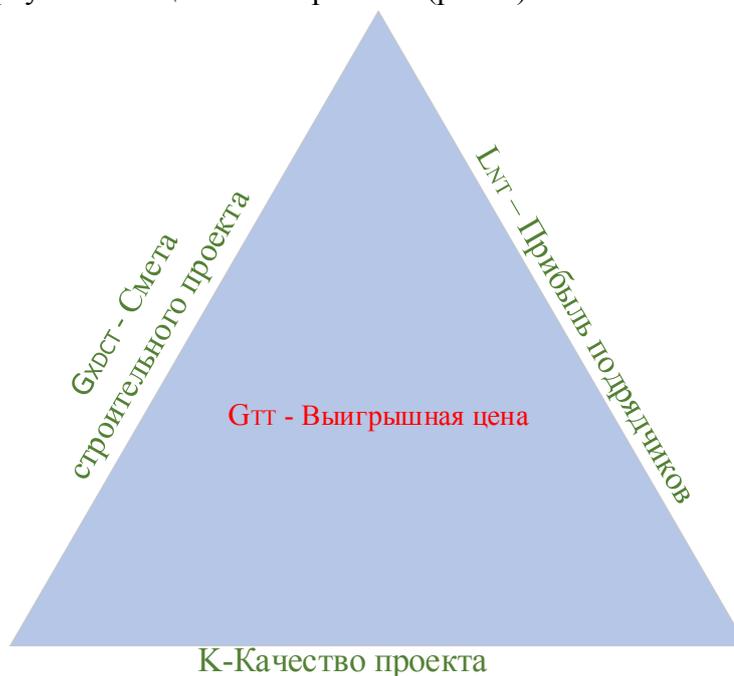


Рис. 6. Треугольник ценности проекта

Между этими 3 параметрами существует взаимная связь друг с другом: когда один параметр увеличивается или уменьшается, то он будет влиять на другие 2 параметра, соответствующие интересам заинтересованных сторон также меняются. Это показано на графике, показывающем зависимость выигрышной цены от качества проекта.

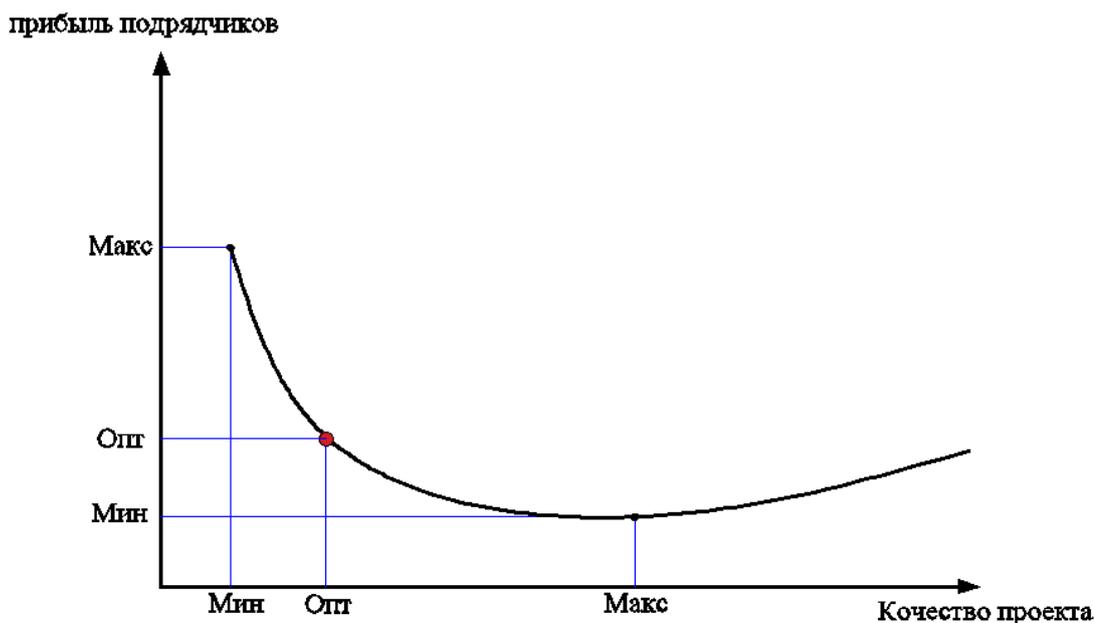


Рис. 7. Зависимость от качества проекта при выигрышной цене предложения

Из графика видно, что оптимальной точкой на графике является точка, представляющая наименьшую цену выигравшей заявки, но дающая максимальное качество проекта. Это цель торгов, а также пожелания сторон, участвующих в торгах по объекту строительства.

Из представленного выше графика видно, что прибыль подрядчика противоположна качеству работы. То есть чем выше прибыль подрядчика, тем ниже себестоимость строительства. Это практично, поскольку прибыль подрядчика определяется по формуле (3):

$$L_{NT} = G_{TT} - G_{XD} \quad (3),$$

где:

L_{NT} : Прибыль подрядчиков;

G_{TT} : Выигрышная цена;

G_{XD} : Стоимость строительства проекта

Еще одна проблема в процессе торгов заключается в нахождении оптимальной точки разумного баланса между прибылью подрядчика и качеством строительства объекта жилья. Это на самом деле необходимо, потому что утвержденная смета строительства $G_{XDст}$ не может быть изменена, если нет возникающих пунктов, которые необходимо выполнить вне подписанного контракта, поэтому только L_{NT} и K – качество проекта.

Кроме того, необходимо изменить и поддерживать друг друга, чтобы гарантировать, что найдена оптимальная точка графика. Если прибыль подрядчика низкая, ни один подрядчик не выделится для выполнения строительства объекта, а если прибыль подрядчика высока, то качество проекта будет низким, уменьшится, потому что подрядчик будет использовать все средства для снижения производственных затрат, что, с нашей точки зрения, негативно повлияет на качество продукции.

Прибыль подрядчика раскрывается только в годовой бухгалтерской отчетности, но включает в себя и доходы из других источников. Поэтому определить фактическую прибыль подрядчика по проекту строительства ЖБИ невозможно.

Решением проблемы управления прибылью строительных подрядчиков жилищного профиля является строительно-сметная норма $G_{XDст}$ – это стоимость строительства, рассчитанная по строительным нормам страны как основа для относительно точного определения стоимости проекта. Поскольку наиболее важным критерием в торгах всегда является цена пакета наряду с конкуренцией среди подрядчиков, цены предложений подрядчиков должны будут корректироваться сами по себе, чтобы иметь возможность

выиграть тендер и подписать контракт. Если подрядчик делает цену пакета предложений слишком высокой, он не выигрывает заявку, если цена заявки слишком низкая, она не будет принята и будет контролироваться более жестко, поскольку это влияет на качество проекта.

Поэтому можно сказать, что подрядчик работает эффективно в сфере строительства, если этот подрядчик качественно выполняет все задачи проекта и при этом управляет затратами на строительство, которые не превышают первоначальный бюджет и должны быть прибыльными на уровне договорной цены предложения. Управление затратами на строительство можно представить так, как показано на рис. 8.



Рис. 8. Содержание управления инвестиционными затратами на строительство подрядчиков

На рис. 8 показано управление стоимостью проекта, включая следующее содержание:

- **планирование ресурсов для проекта:** стоимость материалов, рабочей силы, строительной техники и других затрат, необходимых для завершения проекта;
- **смета расходов:** оценивается на основе ресурсов, доступных для завершения проекта;
- **утвержденный бюджет:** распределите все сметы расходов в рамках утвержденного бюджета;
- **контроль затрат:** контролируйте изменения в бюджете проекта.

Из Национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р 57363-2016 часть 6.2.10. «Определение ключевых показателей эффективности и результатов проекта в строительстве» [10] следует, что ключевые показатели эффективности и результатов проекта в строительстве свидетельствуют об эффективности выполнения всего проекта и его отдельных частей. В качестве таких показателей эффективности допускается применять такие, как:

- проект закончен в срок, в рамках бюджета;
- требуемое (проектное) качество объекта достигнуто;

- ресурсы проекта распределены максимально эффективно;
- проект соответствует бизнес-плану.

Подчеркнем, что ключевые показатели эффективности для каждого проекта разрабатывают управляющий проектом совместно с застройщиком (инвестором). То же самое касается оценки работы строительных подрядчиков в жилищном секторе в России, подрядчики также должны обеспечить критерии технической компетентности и уровня строительства, прежде чем рассматривать цену конкурса. Однако, с точки зрения технических условий, как правило, нет большой разницы между подрядчиками, потому что, когда они участвовали в торгах, они должны быть в состоянии выполнить проект. Таким образом, фактором, часто определяющим победу на аукционе, является цена предложения.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 5 марта 2004 г. N 15/1 «Об утверждении и введении в действие Методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации» (вместе с МДС 81-35.2004) норма строительной сметы определяется по формуле (4):

$$C_{СМР} = ПЗ + НР + СП \quad (4),$$

где:

ПЗ: Прямые затраты;

НР: Накладные расходы;

СП: Сметной прибыли.

При расчете цены предложения часто бывает так, что разница между подрядчиками невелика. Это объясняется тем, что задачи проекта одинаковы, и все они должны рассчитываться на основе нормы каждого подрядчика. Если это значение мало, будет трудно выиграть тендер, потому что это стоимость изготовления недорогого продукта, что означает низкое качество продукта. Поэтому в торгах расчетная прибыль подрядчика часто представляет собой величину, которая изменяется по сравнению с фактической для увеличения коэффициента выигрыша торгов.

Фактически, независимо от страны, прибыль строительного подрядчика является очень сложной величиной для расчета и управления. Во многом это обусловлено тем, что она намеренно формируется строительным подрядчиком для различных целей, таких как: выигрыш тендеров, получение выгоды от тарифных затрат и т.д.

Глубокое вмешательство в расчет прибыли каждого подрядчика невозможно и не должно быть, потому что существуют меры, которые, хотя и не улавливают точно, какова прибыль подрядчика, но все же позволяют контролировать и управлять этой прибылью через управление количествами, которые напрямую влияют на прибыль этих строительных подрядчиков.

Из вышеприведенного анализа видно, что для оценки эффективности строительных подрядчиков в жилищном секторе с целью выбора подрядчиков мы должны оценивать в соответствии с критериями подробные затраты на строительство. Если децентрализация подрядчика и управление инвестиционными затратами на строительство будут выполнены хорошо, то сами строительные подрядчики должны будут корректировать свою прибыль, чтобы повысить конкурентоспособность, чтобы выигрывать в дальнейшем тендеры и заключать новые контракты.

Литература

1. Главное управление переписи населения [Электронный ресурс] // DanSo.org: Ханой.2020 – URL: <https://danso.org/viet-nam/>.
2. Т. Ан. Прогнозирование будущего спроса на жилье. [Электронный ресурс] // экономика строительства: электронный журнал. интернет-изд. 23.дек.2020 // URL:

<https://tapchitaichinh.vn/thi-truong-tai-chinh/nhu-cau-nha-o-tiep-tuc-tang-trong-thap-ky-toi-330828.html>.

3. Б.В. Будзуляк, А.А. Апостолов, Л.П. Мусеев, Н.Н. Алексеенко, Н.Ф. Селезнев. Рейтинговая оценка подрядчиков – фактор минимизации рисков инвестиционной деятельности // журнал «Газовая промышленность».2015.

4. Ле Ван Лонг. Некоторые вопросы оценки и публикации рейтингов мощностей строительных подрядчиков Вьетнама // Журнал «Экономика строительства». Институт экономики строительства министерства Вьетнама. №1. 2019.

5. Закон о строительстве Социалистической Республики Вьетнам [Электронный ресурс] Согласно пункту 1 статьи 106 Указа No 63/2014/ND-CP, общий принцип в рейтинге подрядчиков. URL: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Dau-tu/Nghi-dinh-63-2014-ND-CP-huong-dan-Luat-Dau-thau-ve-lua-chon-nha-thau-237481.aspx>.

6. Закон о строительстве Социалистической Республики Вьетнам [Электронный ресурс] Согласно пункту 1 статьи 6 Указа No 10/2021/ND-CP, общий принцип в рейтинге подрядчиков. URL: <https://qlda.gxd.vn/van-ban/chi-phi/nghi-dinh-10-2021-qlcp.html#dieu-17-xac-dinh-du-toan-goi-thau>.

7. Закон о строительстве Социалистической Республики Вьетнам [Электронный ресурс] Согласно пункту 1 статьи 11 Указа No 10/2021/ND-CP, общий принцип в рейтинге подрядчиков. URL: <https://qlda.gxd.vn/van-ban/chi-phi/nghi-dinh-10-2021-qlcp.html#dieu-17-xac-dinh-du-toan-goi-thau>.

8. Бовтеев С.В. Основы управления инвестиционно-строительными проектами: учеб. пособие / С. В. Бовтеев. – Санкт-Петербург: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. – 197 с.

9. A single resource for builders [Electronic resource]: TOP builders in the Russian Federation. Access from the URL [system // https://erzrf.ru/top-zastroyshchikov/rf?topType=0&date=211101](https://erzrf.ru/top-zastroyshchikov/rf?topType=0&date=211101).

10. Национальный стандарт Российской Федерации от 06.01.2007. Управление проектом в строительстве деятельность управляющего проектом (технического заказчика).Раз. АО "ЦНИИПромзданий".ВНЕСЕН Техническим комитетом по стан.ТК 465 "Строительство". Утвер.Введен.в действие.прик.Фе.Аген.по Тех.Регу.и методологии-16.дек.2016.№2043-ст. ГОСТ. Р 57363-2016.