

# Лучшее, наверно, впереди...

Если всего несколько лет назад о проблемах в строительном комплексе, равно как и в других отраслях, говорили сдержанно и в основном в кулуарах, то теперь злободневные темы обсуждаются открыто и во всеуслышание. Да и как иначе: ситуация накалилась настолько, что исправлять ее надо уже не на уровне отдельных организаций и даже не на уровне регионов, а общегосударственными усилиями. Свою точку зрения на существующие проблемы строительной отрасли высказывает эксперт темы — директор ЗАО «Тверьстройтехкомплект», член коллегии НП СРО «Тверское объединение строителей» Юрий СИДОРОВ



— Два года как существует и для молодой организации достаточно успешно осуществляет свои функции Некоммерческое партнерство Саморегулируемая организация «Тверской Союз строителей». 23 марта в Доме союзов прошло общее собрание партнерства, на которое прибыло более 250 коллег-строителей со всей нашей области. Перед делегатами (а это руководители строительных организаций) отчитались исполнительная дирекция и коллегия партнерства: после образования организации заседания коллегии партнерства в интересах члена партнерства проводились каждую неделю, кроме того, за время работы «Тверского Союза строителей» было проведено три общих собрания членов партнерства. Организацией дважды вносились изменения в перечень видов работ, влияющих на безопасность строительных работ, согласно решению Министерства регионального развития РФ, с заменой свидетельств о допуске к работам всех членов партнерства. Помимо этого проводилась корректировка Положения о компенсационном труде. Также в отчете исполнительной дирекции и коллегии партнерства было отмечено, что впервые за последние десятилетия в 2010 году был проведен конкурс «Лучший по рабочей строительной профессии». Кстати, бригада каменщиков ЗАО «Тверьстройтехкомплект» заняла I место, получив награды в Москве в Национальном объединении строителей. А сейчас исполнительная дирекция и коллегия партнерства занимаются подготовкой конкурса «Лучший прораб и лучший мастер-строитель».

Далее в прениях было немало интересных выступлений с предложениями по улучшению организации работы дирекции партнерства, укреплению ее связи с властными и законодательными структурами. Были и выступления, что называется, со слезами на глазах. Ведь проблемы в строительном комплексе

действительно общеизвестны, они одни и те же, обсуждаются из года в год, но воз и ныне там. И на этом собрании оптимизма в выступлениях по улучшению ситуации в строительном комплексе было, прямо сказать, немного. Как и в предыдущие годы, нашей головной болью остается чиновничий беспредел в вопросах сроков согласований: опять мы два года согласовываем и проектируем, год — строим. Более того, уже начался II квартал, но в 2011 году до сих пор не проведено фактически ни одного серьезного аукциона, а следовательно, большая часть строителей не только без работы, но и без перспектив на этот год. Масла в огонь подливает и пресловутый Федеральный закон №94 — кто и где только его не критиковал! Для строителей этот закон страшнее дефолта 1998-го и кризиса 2008-го. Законодатели разрабатывали этот документ как антикоррупционный, направленный против недобросовестных подрядчиков. Но получилось снова по Виктору Степановичу Черномырдину: «Хотели как лучше, получилось как всегда». Видимо, законодотворцы не понимают, что аукцион на строительные услуги нельзя сравнивать с аукционом на услуги по поставке туалетной бумаги. Ведь стартовая цена на строительные услуги — это, как правило, реальная сметная стоимость работ, составленная по государственным расценкам, прошедшая ряд экспертиз, с включением стоимости строительных конструкций и изделий согласно проекту, по его качеству и номенклатуре. А сегодня организаторы аукционов на строительные подряды «радуются», что снизили цену на 30-40% и более процентов, и самое интересное — их не волнует, за счет чего подрядчик так упал в цене. Хотя последствия всем известны: брак в работе (применили не тот материал), «подрядчик» вынужден уходить от части налогов и пла-

тить минимальную зарплату своим сотрудникам, а особо рискованные и вовсе попадают под банкротство. Поэтому целый ряд строительных организаций, причем организаций серьезных, стараются не участвовать в таких аукционах, где основным критерием победителя является снижение цены. В том числе и наша организация участвовала пару раз в аукционах, но только до первого шага: снижали цену на свои услуги на 5%, и мы покидали это мероприятие. Можно, конечно, сработать и без прибыли, если с подрядами туго. Но работать себе в убыток? Организаторам таких аукционов, законодателям, да и самим строителям надо помнить, что на дворе не социализм, когда все убытки перекрывало государство, а рыночные отношения, и каждое предприятие должно работать с прибылью, и только так. В противном случае как раз и порождаются недобросовестные подрядчики, которые сначала рискуют, а затем свои обязательства не то чтобы не хотят, а просто не могут выполнить.

Но и это далеко не все. Еще одну проблему на собрании ярко выразила руководитель ООО «Алаун» Людмила Сиделева из Осташкова. По ее информации, в городе остались 2-3 мало-мощные строительные организации. Из небольшого районного бюджета на стройку выделяется немного, а на объявленные, согласно 94-му ФЗ, аукционы появляются претенденты из нескольких десятков строительных организаций, причем не только из Тверской или соседних областей, но даже с Урала и из Сибири. Резко снижают цены, получают подряды, а затем возникают проблемы и по качеству работ, и по возврату авансов, и т.д. В результате местные строители остаются без работы, налоги в лучшем случае уходят в другие регионы, а в худшем — начинаются поиски этих никому не известных за-летных фирм.

Имея информацию, что на 2011 год планируется масштабная инвестиционная программа, хочу высказать пожелание, чтобы наши тверские строители не оказались «за бором» по ее освоению. Тем более что есть среди проблем и положительный фактор: вроде бы появилась надежда, что в ФЗ №94 внесут поправки — по крайней мере, предложена концепция по изменению данного закона. Главное в ней, что наконец-то победителя в аукционах будут выявлять по нескольким критериям, среди которых цена, сроки, наличие производственной базы, опыт работы, рекомендации. Словом, ждем разумного решения от законодателей.

Успехов вам, коллеги, в это непростое для нас, строителей, время!

