

НАДЕЖНЫЙ СОЮЗ

ТЕКСТ: КСЕНИЯ ПЕТРОВА

В конце января Росстат сообщил о рекордном росте динамики строительства по итогам 2018 года: в среднем по стране стройка выросла на 5,7%. О том, действительно ли мы вернулись к показателям десятилетней давности, как обеспечить союзнические отношения с крупными заказчиками и что ожидает строительное сообщество Вологодской области в ближайшем будущем, мы побеседовали с заместителем директора Ассоциации «СРО «Добровольное объединение строителей» Дмитрием МОНАХОВЫМ.



фото: Алексей Игнатьев

ЕСЛИ МЫ КАК СТРОИТЕЛИ НЕ БУДЕМ ГРОМКО ГОВОРИТЬ О СВОИХ ПРОБЛЕМАХ, ТО НАС НИКТО И НЕ УСЛЫШИТ. ЗАКАЗЧИК ПОЙДЕТ НАВСТРЕЧУ, КОГДА УВИДИТ В ЭТОМ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ ДЛЯ СЕБЯ, И ЭТО НОРМАЛЬНО. ПОЭТОМУ НУЖЕН ДИАЛОГ.

— **Как вы можете прокомментировать последние данные Росстата?**

— На самом деле объемы строительства в целом по стране не изменились, если не учитывать большую стройку на Ямале — там «Новатэк» возводит завод по производству сжиженного природного газа с объемом инвестиций, составляющим

более 25 млрд долл. Вот подобного рода стройки как раз и корректируют статистические данные в сторону увеличения.

— **То есть сегодня строительная отрасль находится в стагнации, и ждать улучшения ситуации не стоит?**

— Действительно, прошлый год был далеко не самым лучшим как для строителей, так и для производителей строительных материалов. Но перспектива на 2019 год видится намного более радужной. Это связано с тем, что почти все предприятия металлургии, нефтехимии, деревообработки либо продолжают свои крупные инвестиционные проекты, либо начинают новые. Отдельно стоит выделить очень большую инвестиционную программу, которую начинает реализовывать ПАО «Северсталь», где объем инвестиций за два последующих года составит более 100 млрд руб.

Но здесь возникает другая проблема: кто все это будет строить? За последние 10 лет, к сожалению, в большинстве своем строительные компании вместо того, чтобы развиваться и готовить молодые кадры, просто-напросто выжили. За это время мы потеряли большое количество квалифицированного персонала — как рабочих, так и ИТР. Строительная техника и оборудование почти не обновлялись. Каким образом заказчик выбирает подрядчика? Через тендерную процедуру. Кто дешевле — тот и победил. На первом месте вопрос цены. А это ошибочная политика.

Наша справка

Ассоциация «Саморегулируемая организация «Добровольное объединение строителей» создана в 2011 году. В 2013 году внесена в государственный реестр (номер СРО-С-269-03072013). Объединяет более 400 строительных организаций Вологодской области. Успешно прошла проверку Ростехнадзора, полностью соответствует требованиям законодательства. Более 90% членов имеют в штате двух работников, включенных в Национальный реестр специалистов.

Ассоциация принимает участие в работе Национального объединения строителей («НОСТРОЙ»), представляя интересы своих членов в рамках окружных конференций и всероссийского съезда, а также активно сотрудничает с Союзом промышленников и предпринимателей Вологодской области.



— **С какими проблемами сталкиваются такие крупные заказчики?**

— Зачастую тендеры выигрывают организации, не имеющие достаточной квалификации. А те строители, которые вкладываются в свою организацию, в технику, в оборудование, в сертификацию, остаются без работы! В итоге заказчик несет убытки, происходят срывы сроков выполнения работ, страдает основное производство, а заказчик недополучает прибыль.

Также существует миф, что если работы отдать крупной иногородней организации, то проблема решится, но это тоже чаще всего ошибка. Скорее всего, такая компания просто наймет местные организации, а вся прибыль уйдет в другой регион или даже за границу, если подрядчик из другого государства.

— **Как, на ваш взгляд, можно исправить сложившуюся ситуацию?**

— Сами по себе строители решить ее не смогут, движение должно быть встречное: необходимо правильное понимание заказчика. Если мы как строители не будем громко говорить о своих проблемах, то нас никто и не услышит. Заказчик тогда пойдет навстречу, когда увидит в этом экономический смысл для себя, и это нормально. Поэтому нужен диалог, кропотливая работа над основными вопросами взаимодействия.

Радует, что сегодня заказчики не только начинают идти на такой диалог, но и выступают его инициаторами. Летом президент Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области и гендиректор дивизиона «Северсталь — Российская сталь» Вадим Евгеньевич Германов консолидировал подрядчиков, как представитель крупного заказчика начал с

нами прямой диалог. Наша саморегулируемая организация вступила в члены РСПП, мы вошли в правление. Была создана рабочая группа по взаимодействию строительных подрядных организаций с ПАО «Северсталь», в которой мы ведем активную работу.

В ходе совместных встреч подрядные организации договорились между собой о сотрудничестве, обсудили основные моменты, которые их не устраивают при работе с заказчиком. Изначально было обозначено порядка 15 пунктов: низкие расценки выполнения работ, сроки оплаты и т.д. Сейчас это все стало составной частью отдельного проекта «Надежные подрядчики».

Хочу сказать, что по ряду пунктов уже пошло движение в положительную сторону: появился непосредственный контакт с партнерами, нас слышат, по некоторым пунктам они готовы идти на компромисс. Наша основная задача — донести до таких заказчиков, как «Северсталь», что тендерная процедура в том виде, в котором существует сегодня, требует существенной доработки.

— **Участники рабочей группы при РСПП являются членами вашей Ассоциации?**

— Большинство представителей входят в состав нашей Ассоциации, поскольку они настоящие профессионалы своего дела, которые на этом рынке уже не один год, хорошо ориентируются в ситуации на рынке и делают стоящие предложения. Но мы отстаиваем интересы всех строителей, не только организаций, которые входят в нашу СРО, потому что те вопросы и проблемы, которые мы обсуждаем и обозначаем, общие для всех. **Р**



Череповец, Советский пр-т, 28, каб. 23
тел.: 8 (8202) 55-51-40
www.srodos.ru