

Сергей КОЗУБОВИЧ,
президент Ассоциации «Строители Омска»:

«Сегодня строительный комплекс Омской области загружен в среднем только наполовину...»

С 1 июля 2019 года все застройщики, кто строит жилье по договорам долевого участия, обязаны будут использовать эскроу-счета. Что думают на этот счет омские строители, готовы ли они работать по новым правилам, насколько вообще усложнилась ситуация в отрасли и куда движутся российский и омский строительный рынки – об этом и многом другом обозреватель «КВ» Николай ГОРНОВ беседовал с президентом СРО «Ассоциация «Строители Омска» Сергеем КОЗУБОВИЧЕМ.

– Сергей Константинович, на ваш взгляд, насколько сложна ситуация в отрасли? Насколько глубок кризис? И каковы перспективы выхода из него?

– На такие вопросы в принципе можно получить разные ответы в зависимости от того, кого вы будете спрашивать. Это как знаменитая притча о слоне, когда один мудрец потрогал у слона хобот, другой схватился за ногу, в третий – за хвост. Поэтому я расскажу не о своих ощущениях, а приведу вам статистические данные, по которым можно судить о состоянии дел в отрасли. У нас сейчас скорее не кризис, а вялотекущая стагнация. Если говорить о количестве строительных организаций, то в целом по России этот показатель растет: строительных организаций уже 292 тысячи, причем количество организаций растет вне зависимости от ситуации в экономике, при этом в Омске количество организаций в строительной отрасли сокращается. Если в 2017 году в регионе было 5 405 строительных организаций, в 2018 году – 5 132 организации, в текущем году – уже 4 955.

Что еще плохо. В России снижаются объемы ввода в действие объектов социально-культурного назначения, и особенно это заметно на объектах образования. С 2015 по 2018 год фиксируется снижение практически в два раза. Еще тревожит, что за последние три года и в Омске, и в целом по стране складываются отрицательные показатели по объемам ввода жилья: в 2015 году ввели 85 млн квадратных метров, в 2019 году – всего 78 млн квадратных метров. В Омской области объемы ввода жилья также снижаются. Сильно упали мы в 2017 году, когда ввели всего 458 тысяч квадратных метров. В 2018 году был небольшой подъем, ввели уже 522 тысячи, но текущий год покажет, как я понимаю, что перелома не произошло. Ожидается ввод на уровне 500 тысяч квадратных метров.

Очень интересный показатель – индекс предпринимательской уверенности. Все последние годы этот показатель в отрасли стабильно отрицательный. Это к вопросу о том, какие ощущения у строителей от сегодняшней ситуации в экономике. Можно посмотреть еще уровень загрузки производственных мощностей. Омская область по этому показателю попала в диапазон от 51 до 60%. Это низкий уровень. Получается, наш строительный комплекс загружен в среднем только наполовину. Очень тревожный для меня показатель – миграционная активность омичей. В 1993 году в Омской области проживало 2,177 млн человек. Сейчас в области живет 1,960 млн человек. Получается, всего за двадцать пять лет регион потерял более чем 200 тысяч жителей. И это только официальные данные. Причем тенденция по оттоку жителей в последние годы усиливается. Если в 2017 году миграционная убыль в Омской области составляла 9,9 тысячи человек, то в 2018 году – 11,2 тысячи человек. Получается, экономически активное население не видит перспектив.

– Какие проблемы волнуют строителей?



Сергей КОЗУБОВИЧ

– Опять же выскажу не свое мнение, а сошлюсь на результаты опроса руководителей строительных предприятий, когда они отвечали на вопрос, что ограничивает их производственную деятельность. На первом месте большинство назвали налоги. За налогами следуют такие факторы, как нехватка заказов, высокая стоимость строительных материалов и неплатежеспособность заказчиков. Многие отметили еще такие факторы, как высокие ставки по кредитам и недостаток квалифицированных рабочих. Омских строителей еще волнуют изменения, связанные с введением проектного финансирования на рынке строительства жилья, а также рост ипотечных ставок и низкий покупательский спрос, из-за чего проседает рынок жилья.

– Административные барьеры в условиях стагнации в отрасли снижаются или их становится еще больше?

– Вы знаете, очень часто я сталкивался с таким мнением, что получить землю может любой, даже тот, кто никогда не сталкивался с земельным законодательством. В итоге желающие ломаются порою в открытую дверь, хотя получить землю в том месте, где невозможно ее использовать под конкретные цели, которые преследует потенциальный заказчик, неправильно оформляют документы, все это затягивается потом на годы, а в результате появляются истории о чиновниках, которые выстраивают непреодолимые административные барьеры. Земельными вопросами должны заниматься специалисты. Такие специалисты в Омске есть, нужно только правильно их выбрать. Иное дело – градостроительная документация. Даже при участии организаций, профессионально занимающихся этим видом деятельности, процедура внесения изменений затягивается на годы. И это одна сторона вашего вопроса. Другая сторона – федеральное законодательство. За последнее время было внесено много важных изменений в законодательство, упрощается процедура государственной экспертизы проектов, и это позитивная тенденция. Если говорить о местном уровне: да, барьеры есть, но страшны даже не они, их можно преодолеть, как и любое незаконное требование чиновников, намного хуже абсолютное безразличие к потенциальным инвесторам, к людям, которые хотят что-то сделать на территории города и области. Я не работал в Тюмени и в Новосибирске, не пришлось, но по отзывам некоторых моих коллег, кто там работает, отношение к инвесторам там кардинально другое – заинтересованное, с желанием оказывать всяческое содействие.

– Какие задачи выполняет ваша Ассоциация «Строители Омска»?

– Задачи, если коротко, определены Градостроительным кодексом для саморегулируемых организаций. Ассоциация – добровольное объединение строительных организаций, которые сами себя контролируют в части требований, предъявляемых к производству работ и обязательств по строительству объектов, несут солидарную ответственность за действие всех членов саморегулируемой организации. В рамках возложенных на СРО обязанностей мы постоянно проводим мониторинг деятельности членов Ассоциации на предмет их соответствия требованиям законодательства и внутренних документов СРО.

– Получается, что в какой-то степени вы дублируете функции надзорных организаций?

– Вот как раз дублирования и двойного контроля мы стараемся избегать. Какой смысл приходить на объекты, которые подведомственны Госстройнадзору, сразу после проверки государственного надзорного органа и проверять то же самое еще раз? Поэтому мы сразу заключили соглашение с Госстройнадзором, и теперь проверки всех организаций, которые входят в Ассоциацию «Строители Омска», мы проводим совместно. Госстройнадзор проверяет выполнение подрядчиком основных требований законодательства, входящих в их компетенцию, мы в его вопросы не вмешиваемся, а сами особое внимание уделяем проверке выполнений требований техники безопасности и пожарной безопасности на строительной площадке. А вот на объектах, которые неподведомственны Госстройнадзору, наши специалисты проверяют все. И это очень важно. Достаточно вспомнить пожар в «Хромой лошади», где погибло более 200 человек, хотя объект был небольшой, менее 600 квадратных метров.

– Сколько строительных компаний входит в ваше СРО?

– Когда начинали два года назад, нас было 110. Процесс принятия новых членов и исключение нерадивых участников происходит постоянно. На сегодняшний момент в ассоциации 314 предприятий, 6 недавно исключили. Одно предприятие находится в процессе вступления.

– За два года вы выросли почти в три раза? А можно и дальше расти такими же темпами?

– Почти все реально работающие строительные организации Омска уже входят в действующие строительные СРО. Если к нам приходит строительная организация и она соответствует требованиям к членству в СРО – я считаю, что мы обязаны ее принять в ассоциацию.

– Если подводить итоги двухлетней работы, что удалось сделать, а что нет? Когда создавалась СРО, в интервью для «КВ» вы говорили: в Омске не хватает не просто организации, а реального объединения, нужна СРО, которая не просто контролирует, а еще и защищает интересы строителей. Удалось создать организацию, которая реально защищает интересы участников строительного рынка?

– Я стараюсь работать именно так, как декларировал. Знаний и опыта у нас достаточно. Правда, не всегда удается убедить руководителей строительных организаций, чтобы они обращались за поддержкой в те моменты, когда им трудно. Увы, многие просто опасаются конфликтов с заказчиками. Приходят, рассказывают о проблемах, мы им говорим: приносите документы, будем работать, и после этого они исчезают.

– Проблемы возникают чаще всего с государственными и муниципальными заказчиками?

– Я бы так не сказал.

– Власти вообще в курсе, что ваше СРО существует? К вашему мнению прислушиваются?

– К сожалению, не все здесь просто. На уровне федеральном власть активно взаимодействует с Национальным объединением строителей, куда входят все региональные СРО, включая наше. На местном уровне хотелось бы усилить взаимодействие и начать наконец поиск совместного решения насущных проблем строительной отрасли. Общественный совет при областном министре создан, и я, как президент Ассоциации «Строители Омска», являюсь его членом. Но этот совет пока собирался, по-моему, всего два раза.

– А с региональным фондом капремонта удается вести диалог?

– И не просто удается, у нас очень хорошее взаимодействие на уровне специалистов.

– Сколько членов вашего СРО ведут работы в других регионах?

– В других регионах сегодня работают 39 организаций. В основном в Сибирском федеральном округе. Но есть и Москва.

– Во всех СРО сейчас два компенсационных фонда – возмещения вреда и обеспечения исполнения договорных обязательств. Много ли было случаев за эти два года, когда возникала необходимость воспользоваться деньгами из этих фондов?

– В наших фондах – ни одного случая. Мы следим, чтобы подрядчики исполняли все требования, внесенные в контракты. И по качеству, и по срокам, разумеется. К тому же фонд возмещения вреда у нас застрахован. В России, кстати, есть пример, когда заказчик отсудил 89 млн рублей из компенсационного фонда возмещения вреда. Мы за этим процессом внимательно следили, и у меня, как у бывшего заказчика и сегодняшнего подрядчика, честно говоря, эта ситуация вызвала ряд вопросов. Мне непонятны действия обоих контрагентов, не до конца понятно решение суда.

– По оценке интернет-квартала «Мир Квартир» город Омск вошел в тройку городов с самой высокой динамикой роста стоимости

жилья в новостройках. С чем это связано, на ваш взгляд?

– Ответ здесь очень простой: объемы ввода жилья снижаются, на рынке новостроек возникает дефицит, цены начинают расти. В прошлом году, как я уже говорил, в Омской области ввели жилья менее 500 тысяч квадратных метров. Такого, насколько я помню, не было раньше никогда. Даже в кризисном 2009 году в регионе ввели порядка 600 тысяч квадратных метров жилья. К сожалению, по данным Национального рейтингового агентства, мы находимся сейчас в категории российских регионов с низкой инвестиционной привлекательностью.

– С 1 июля 2019 года все застройщики, кто строит жилье по договорам долевого участия, обязаны, согласно нормам Федерального закона от 25 декабря 2018 года № 478-ФЗ, использовать эскроу-счета. Что думают на этот счет омские застройщики? Готовы ли они работать по новым правилам?

– Не все переходят на новые условия финансирования. Если быть точным, объекты, разрешения на строительство которых были получены до 1 июля 2018 года, будут закончены по старым финансовым схемам – договорам долевого участия. Если говорить о готовности работать с эскроу-счетами, мы обсуждали этот вопрос с коллегами. Что волнует застройщиков? Волнуют взаимоотношения с банками. У каждого банка собственные методики оценки рисков и свои формы стандартных договоров с застройщиками, обсуждать изменения в договорах они, как правило, отказываются. А далеко не все условия, как вы понимаете, устраивают застройщиков. Например, в договор включается возможность одностороннего изменения ставки кредитования, причем без ограничения максимального размера ставки. Нет ограничений на дисконтирование залогов. Собственные вложения застройщиков оцениваются банками по непрозрачной методике, с дисконтом до 50%. Как следствие, при заключении договоров требуются дополнительные залоговые имущества компаний и личных поручительств бенефициаров. Включаются условия досрочного расторжения договора по инициативе банка, при этом условия такие, что застройщик при расторжении договора обязан будет вернуть банку все полученные средства в месячный срок. И даже если все требования банков застройщик выполнит, то вводимое жилье из-за использования эскроу-счетов подорожает, как прогнозируется, минимум на 10%.

– И что делать?

– Необходимо унифицировать кредитные договоры застройщиков с банками, унифицировать методику оценки качества проектов. Это нужно обязательно сделать, чтобы исключить в этом вопросе даже малейшую возможность, как говорил классик, волюнтаризма. Проблема, как всегда, в законодательной базе. Недостаточно хорошо прописаны нюансы.

– Не могу не спросить про законодательство о госзакупках. Помните, вы критически отзывались о Федеральном законе № 44-ФЗ...

– Я и сейчас считаю, что контрактная система в строительной отрасли работает категорически неправильно. На мой взгляд, если мы хотим кардинально что-то изменить, нужно разработать

отдельную законодательную базу для строительного комплекса. Не может один и тот же Федеральный закон № 44-ФЗ регулировать закупку канцелярских принадлежностей и выбор строительного подрядчика для государственного или муниципального объекта. На мой взгляд, законодательство о контрактной системе должно формировать политику государства в отношении строительной отрасли. Сегодня выбор подрядчика зависит только от одного фактора – цены. Кто дал минимальную цену, тот и победил, получил госконтракт. Но ведь это неправильно. Нам говорят о необходимости экономить бюджетные средства, а на деле получается, что бюджетные средства тратятся гораздо в большем объеме. Вспомните, сколько в конечном итоге бюджетных средств израсходовали на знаковые объекты, которые строились к мировому футбольному чемпионату. Сметная стоимость некоторых вырастала в ходе строительства в три-четыре раза. При том что все проекты проходили государственную экспертизу, получали положительное заключение о достоверности определения сметной стоимости. Как такое возможно? В федеральном Минстрое, кстати говоря, эту проблему хорошо понимают. А проблема в том, что подрядчики, участвующие в торгах, должны быть проверенными. Если, допустим, проводятся торги на миллиард рублей, то у подрядчиков должен быть опыт строительства объектов со сметной стоимостью совокупно не менее миллиарда рублей. И техника у него должна быть собственная, пусть не на все, но хотя бы на основные виды работ. И если в результате торгов участники упали в цене, то должны четко обосновать, с расчетами, за счет чего возможна такая экономия, ведь цена строительства объекта уже определена сметой и подтверждена экспертизой. А конкурировать друг с другом можно не только ценой, но и сроками производства работ, оценкой квалификации и опыта претендентов, как это происходит, кстати, на Западе. Во многих странах используются именно такие параметры оценки претендентов – они все просчитывают, понимая, что срыв сроков строительства, неквалифицированность подрядчика принесет значительно большие убытки для заказчика, чем экономия в цене контракта при торгах. У нас почему-то другой подход – в приоритете минимальная стоимость. Если сметная стоимость объекта 50 млн рублей – нет проблем, можно предъявлять минимальные требования. А если 100 млн, то уже будь добр покажи сто-миллионные объекты, которые в совокупности построил. Вот если бы так работало российское законодательство о контрактной системе, поверьте, психология у руководителей строительных организаций тоже бы изменилась. Все стали бы дорожить своим именем, кадрами, укреплять собственную производственную базу, следить за качеством, накапливая успешно реализованные проекты и положительные отзывы о них, никто не стал бы менять юрлица с легкостью перчаток, никто не стал бы каждый год плодить новые организации. Руководители строительных организаций стали бы больше думать о будущем.

– Спасибо, Сергей Константинович, что нашли время ответить на наши вопросы ●