

Проектные работы — проблемы текущего периода

«Промышленный вестник Карелии»:
Александр Сергеевич, строительная отрасль сейчас переживает не лучшие времена: продолжающийся экономический кризис, переход от лицензирования к системе саморегулирования. Поэтому и проектные организации, как важная ее часть, сейчас тоже испытывают влияние как экономической ситуации, так и происходящих при реформировании негативных процессов. Скажите, какие основные сложности возникают сегодня перед проектировщиками?

— Для проектировщиков самым важным было и остается наличие работы, но сейчас, в связи со сложившейся экономической ситуацией, идет сокращение объемов заказов проектных работ, как по направлению государственных заказов, так и в частном секторе. Частные заказчики отказываются от ранее намеченных проектов, даже от подписанных договоров, исключают из планов строительство новых объектов, сокращают инвестирование.

Объемы проектных работ сокращаются, а количество проектных организаций осталось тем же. Это приводит к тому, что на одном конкурсе сталкиваются 10-15 организаций, которые очень жестко конкурируют между собой. Стоимость проектных работ, соответственно, падает, причем зачастую в несколько раз от заявленной инвестором цены.

В принципе, эта ситуация могла быть правильной и объективной, но ведь цена на конкурсах падает в разы и снижение стоимости проектных работ может доходить до десятикратного! Специалисты знают, что 90% стоимости проектных работ составляют затраты на фонд оплаты труда. А поскольку уровень зарплат специалистов-проектировщиков в отрасли находится на одном уровне, то такое снижение вызывает много вопросов. В первую очередь — не происходит ли снижение стоимости за счет уровня качества работ и безопасности объектов.

К сожалению, в ФЗ №94, который регламентирует процесс государственных торгов, основным критерием, влияющим на выбор проектировщика, является цена контракта. Понятие демпинговой цены, определение ее формулы и т.д. — всего этого в тексте Закона на сегодняшний день нет. В сфере заказов за счет негосударственных источников ситуация схожая.

В настоящее время строительная отрасль в нашей стране переживает экономически сложный период: объемы выполняемых подрядных работ значительно снизились, а многие существующие объекты заморожены. Эта ситуация отражается и на проектных организациях.

Поскольку проектирование является основой, фундаментом отрасли в целом, а уровень качества проектных работ напрямую влияет на безопасность объектов, — состояние дел в этой сфере имеет важнейшее государственное значение. О том, что сейчас происходит в проектировании, о самых важных и «горячих» вопросах мы беседуем с директором НП «Объединение проектных организаций Республики Карелия» Александром Сергеевичем Лыковым.

Вы упомянули о Федеральном Законе №94. В профессиональной среде уже давно высказывались критические замечания по степени его проработанности. Какова Ваша оценка этого документа?

— Говоря об этом законе, нужно вспомнить предысторию. В 1990-х годах закупки для госуслуг регулировались на региональном уровне. Были какие-то рамочные законодательные акты федерального уровня, но все остальные вопросы детально прописывались на уровне республик и областей, в частности, при Госстрое РК работала специальная группа, которая занималась организацией таких закупок.

Впоследствии насущной стала задача унификации законодательства по всей России. Такой процесс был необходим, но при этом основной упор был сделан именно на унификацию. Все критерии качества, заложенные в региональных документах, были забыты. Но там, где речь идет о качестве, не может быть так, что цена является определяющей. А в ФЗ № 94 для торгов существует фактически один основной критерий — стоимость, соответственно, кто предложит ниже цену, тот и выигрывает в конкурсе, а при этом зачастую страдают и качество, и как следствие, безопасность объекта.

Я полагаю, что стоимость проектных работ необходимо оценивать во взаимосвязи с критериями качества и безопасности будущего объекта.

При проведении торгов на проектные работы стала наблюдаться тенденция проведения их в форме аукционов. Какое влияние оказывает эта тенденция?

— Эта тенденция имеет отрицательное влияние на всю строительную отрасль. Мы ведь не торгуем сахарным песком или молоком, когда предмет аукциона однозначно определен. Необходимо помнить, что проектная документация прежде всего интеллектуальная продукция и обладает множеством взаимосвязанных характеристик. А при проведении аукциона выигрывает тот, кто максимально сбросит цену.

Заказчик, наблюдая такую конкуренцию и такое падение цены, в дальнейшем будет занижать цену изначально, а потом, в процессе торгов, цена упадет еще. А за-

казывая проект дешевле, инвестор может в худшем случае вообще его не получить, либо качество проекта и безопасность будущего объекта будут очень низкими. Соответственно, начиная по такому проекту стройку, заказчик должен быть готов встретить массу неучтенных моментов да и просто ошибок. В конечном итоге качество проекта приведет к проблемам в эксплуатации, на решение которых также будут нужны значительные затраты. Поэтому заказчик, вроде бы получая возможность выполнить проектные работы в 5-7 раз дешевле, в итоге оплачивает с лихвой все дополнительные расходы из-за низкого качества.

Самое главное, эта тенденция приведет к тому, что просто на какой-то период отрасль потеряет нормальных квалифицированных проектировщиков. Таким образом, мы все равно придем к изменению законодательства по конкурсам, но страна уже понесет значительные экономические потери.

Если говорить о самой идее торгов, то в какой степени она отвечает задачам развития проектного дела?

— Я всегда был за свободную конкуренцию. Она заставляет проектировщиков уменьшать свои издержки, в большей степени интегрировать в свою деятельность современное программное обеспечение, которое позволяет ускорить выполнение самих проектных работ, интенсифицировать проектную деятельность за счет объединения проектировщиков в рабочую группу с совместной работой по сети и т.д. И такое снижение издержек будет снижать и стоимость работ.

Поэтому сама по себе идея торгов хорошая. Однако когда ценовая конкуренция идет не за счет снижения издержек, а за счет демпингового сброса цен — это, на мой взгляд, дискредитирует саму идею. Необходимо четкое прописывание в законодательстве понятия демпинга и формул определения минимально допустимой стоимости проектных работ.

Может ли такое профессиональное сообщество проектировщиков как Объединение проектных организаций Республики Карелия каким-либо образом участвовать в решении

ООО «СтройИнвест»
официальный дилер
ОАО «Кредмаш», ОАО «Дробмаш»
все виды оборудования для производства асфальта и бетона, добычи и переработки полезных ископаемых, ремонта и содержания дорог; строительная техника

215800, Смоленская обл.,
г. Ярцево, ул. Интернациональная, д. 185
т.: (8-48143) 3-31-32, 3-30-11, 7-13-19 (т/ф).
stroinvest_n@mail.ru

этих проблем, в т.ч. и на федеральном уровне?

— Сейчас у нас в этом плане складывается благоприятная ситуация. Появился институт саморегулирования, который подразумевает не просто выдачу свидетельств на право проведения работ, но и ставит перед проектировщиками две основные цели.

Первая — предупреждение причинения вреда жизни или здоровью физических лиц, имуществу физических и юридических лиц и т.д. Т.е. предупреждение негативных последствий, связанных с некорректно заложенными проектными решениями. Вторая цель — повышение качества, что выделено специально отдельной позицией в законе.

В соответствии с этими задачами у нас как у СРО есть достаточно широкие полномочия: мы можем представлять интересы своих членов, участвовать в обсуждении новых проектов, мы можем сами выдвигать предложения по внесению изменений в законы, благодаря членству в «Национальном объединении проектировщиков», объединяющими все проектные СРО России. Причем этому объединению даны полномочия по подготовке законопроектов и представлению интересов уже всей проектной общественности как на уровне Госдумы, так и на уровне правительства и президента.

Проектировщики всегда выполняли ответственную работу, но никогда не имели никакого защитника, лобби у них никакого не было. И мы надеемся, что благодаря появлению таких организаций как наша, как «Национальное Объединение проектировщиков» ситуация все-таки изменится, и изменится кардинально. К мнению профессионалов начнут прислушиваться, и не будет повторяться печальный опыт обрушений серьезных объектов: и вновь построенных, и уже существующих. Придет понимание того, что ошибки при проектировании, ошибки при строительстве,

ошибки при реконструкции — это все звенья одной цепи, это ответственное отношение к серьезному делу, коим является проектирование.

Это не реклама? Объединение проектировщиков действительно может решать эти вопросы?

— А в чем здесь реклама? Это жизнь. Мы должны это делать, иначе и нам просто самим не выжить, и ситуация в отрасли не исправится.

Каким образом, на Ваш взгляд, можно было бы улучшить ситуацию?

— Ну, здесь мы видим два пути. Во-первых, на мой взгляд, начинать любое реформирование нужно с себя. Нам нужно в нашей организации установить такие стандарты, которые будут едиными для всех наших членов и они будут их выполнять. У всех наших членов подходы одинаковые, все за честную конкуренцию, все хотят участвовать и выигрывать по честным ценам и получать достойную оплату за свой труд. Никто не хочет каких-то демпинговых фирм, которые цену просто сбрасывают, а потом не выполняют своих обязательств в ущерб качеству выполненной работы. Нужно навести порядок в этой сфере.

Во-вторых, необходимо выходить с предложениями в «Национальное объединение проектировщиков», которое может напрямую разрабатывать законопроекты и поправки к ним. Это реальный путь, над которым можно и необходимо работать. Это, конечно, займет время, но если плотно профессионально заниматься, я думаю, что вполне реально внести изменения в законодательство.

Уже сейчас планируется ввести поправки в ФЗ №94 и обязать более широко использовать именно конкурсные процедуры торгов. Однако необходимо внесение в закон понятия демпинг, понятия демпинговая цена, номинальных цен.

Необходима подготовка новых сборников цен и общих для проектировщиков подходов к определению стоимости проектных работ, установления минимально возможной цены.

Нужно приводить в порядок цепочку «организатор конкурса — застройщик — эксплуатирующая организация», потому что когда при заказе проекта заказчик один, а при эксплуатации появляется совершенно другая организация, то это так же негативно влияет на качество.

Все это нужно выстраивать, и сейчас есть все возможности для этого.

Направление усилий понятно, но какими должны быть первые шаги по выправлению положения?

— Ближайший шаг, в соответствии с тем, что я сказал выше, — мы устанавливаем у себя четкие стандарты выполнения проектных работ. Многие из них у нас в организации уже разработаны, например, требования по выдаче свидетельств о допусках по конкретным видам проектных работ. В них уже заложено, сколько должно быть специалистов на какой вид работы у исполнителя, какой должен быть стаж у этих сотрудников и т.д. Мы это контролируем уже сейчас и видим, что организации начинают заниматься и своими штатом, и своими документами, и организацией своего процесса труда для получения допуска на соответствующие виды работ.

Затем, на основании опыта торгов нужно готовить предложения по изменению действующего законодательства и выходить с ними на нашу головную организацию — «Национальное объединение проектировщиков». В этом направлении должны готовиться новые документы федерального уровня, подзаконные акты и т.п.

Это первые реальные шаги. Если мы у себя порядок наведем, то и вся отрасль в целом улучшится. ■

Беседовал Андрей Федоскин

**ОАО «Череповецкий
литейно-механический завод»**

Телефон/факс:
(8202) 20-28-52, 20-28-49

ТЕХНИКА
СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
на базе тракторов МТЗ «Беларусь»

Экскаватор-погрузчик
ЧЛМЗ ДЭМ 114

Экскаватор цепной
универсальный
ЧЛМЗ ЭЦУ-150

Телескопический
кран-манипулятор
ЧЛМЗ ДЭМ-151 UNIC

Снегоочиститель
шнекороторный
ЧЛМЗ ФРС-200М

ПРОМЫШЛЕННЫЙ АЛЬПИНИЗМ

Выполнение работ промышленными альпинистами мобильнее, чем использование лесов. Мы можем работать на большой высоте и в условиях, где просто невозможно использование спецтехники.

Монтажные и демонтажные работы на любой высоте
Герметизация межпанельных швов
Окраска фасадов и конструкций
Ремонт и обслуживание водосточных систем
Электромонтажные работы до 1000 В
Монтаж опор освещения
Монтаж рекламных баннеров и осветительных коробов

ООО «Альпинпром»:
185014 г. Петрозаводск, бульв. Интернационалистов, 9/111
Т. 911-409-34-59, 921-014-78-47, 56-40-14, ф. 72-74-16. E-mail: visota@drevlanka.ru