ПРОВАЛИТЬ СРОКИ

В ЯНВАРЕ В РОССИИ ПЕРЕСТАЛИ ВЫДАВАТЬ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ЛИЦЕНЗИИ. ДОПУСКАТЬ КОМПАНИИ К РАЗНЫМ ВИДАМ РАБОТ ТЕПЕРЬ ДОЛЖНЫ САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (СРО). СРОК ДЕЙСТВИЯ СТАРЫХ ЛИЦЕНЗИЙ ЕЩЕ НЕ ИСТЕК, НО ИГРОКАМ РЫНКА В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ПРИДЕТСЯ ВСТУПАТЬ В СРО. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПРОЦЕСС ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ИДЕТ КРАЙНЕ МЕДЛЕННО. АЛЕКСЕЙ ЛОССАН, ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА

НЕ БЕРУТ В КОСМОНАВТЫ Для того чтобы создать СРО, необходимо зарегистрировать некоммерческое партнерство, которое выступит с соответствующей инициативой. При этом в числе учредителей должно быть не менее 100 строительных компаний, а если это СРО проектировщиков — то не менее 50. СРО будут выдавать допуски на определенные виды работ, и если какая-то компания, являющаяся членом СРО, не выполнит контрактных обязательств или сделает работу некачественно, то отвечать за нее будут все члены СРО через компенсационный фонд, созданный специально для этих случаев.

«Теоретически создание СРО должно избавить от некоторых бюрократических сложностей и облегчить жизнь строительным организациям,— рассказывает Николай Полищук, вице-президент корпорации „Трансстрой“.— В итоге рынок должен получить некоммерческие партнерства добросовестных строительных компаний. Мы тоже зарегистрировали некоммерческое партнерство под названием „Международная гильдия транспортных строителей“, которое в конце года должно быть плавно преобразовано в саморегулируемую организацию».

СРО будут представлять собой сугубо профессиональные сообщества, которые станут нести как юридическую, так и материальную ответственность за каждого участника. Контроль качества работ будет осуществляться на основе взаимной ответственности членов СРО перед потребителями и профессиональным сообществом. Таким образом, членство организации в СРО должно стать гарантом доверия для заказчиков работ. При возникновении ущерба, нанесенного деятельностью организации, являющейся членом СРО, ответственность также возлагается на саму СРО.

По оценкам Российского союза строителей, строительных СРО в стране должно быть около 50. А потенциальный объем рынка страхования ответственности в рамках СРО заместитель генерального директора САО «Гефест» Александр Шахов оценивает в 1–2 млрд рублей. Дело в том, что у членов СРО есть выбор — либо внести в компенсационный фонд 1 млн рублей, либо 300 тыс. рублей и заключить договор со страховой компанией. «Необходимость страхования не вызывает сомнения у большинства руководителей будущих СРО. Именно вариант с использованием в первую очередь системы страхования, а уже во вторую — компенсационного фонда и будет реализован на практике в 90% СРО»,— говорит Александр Шахов. Однако, несмотря на такие радужные прогнозы, до их реализации пока далеко.

Работа по созданию СРО идет медленно, из-за того что, согласно закону, СРО должна иметь не менее 100 участников. Многие чиновники считают, что собрать столько участников несложно, так как они исходят из количества выданных лицензий. На самом деле из-за большого числа фирм-пустышек это не так просто. На май в России зарегистрировано только 13 СРО (из них 8 для строителей, 4 — проектировщиков, 1 — изыскателей), большинство будущих СРО еще только занимаются сбором необходимого количества членов и проходят процесс регистрации. Планируется, что всего их будет около 100. Рост активности участники рынка прогнозируют на август.

В числе тех, кто уже собрал пакет документов, есть и крупные игроки рынка. Учредители одной петербургской СРО занимают около трех четвертей жилого рынка, а занимается их организацией строительно-промышленный комплекс северо-западного района города. Кроме того, СРО создает Воронежский союз строителей. Аналогичная работа ведется в Ханты-Мансийске. В Москве уже создано порядка четырех-пяти коммерческих партнерств для формирования компенсационного фонда, одна из них создается на базе Ассоциации инвесторов Москвы.

То, что процесс формирования СРО идет очень медленно, подтверждают и представители строительных компаний. Многие строительные компании, действующие на рынке, получили лицензии, которые будут действительны еще несколько лет. В итоге в обязательном вступлении в СРО нуждаются новые игроки, которых в условиях кризиса единицы. «Поэтому процесс создания саморегулируемых строительных организаций идет медленно»,— констатирует заместитель председателя правления корпорации MIRAX GROUP Сергей Кавченков. Так САО «Гефест» заключило всего около 50 договоров страхования ответственности членов СРО, в основном в Санкт-Петербурге, Сибирском федеральном округе — Красноярске, Новосибирске — и Южном федеральном округе — в Краснодаре.

«В разных регионах СРО предъявляют разные требования к своим членам,— рассказывает Александр Миллерман, генеральный директор САО „Гефест“.— В некоторых некоммерческих партнерствах требуют наличия страховки еще до регистрации СРО, надеясь, что это послужит хорошим аргументом для регулирующих органов и поможет быстрее зарегистрировать СРО. А в Москве и Санкт-Петербурге страховой полис начинают требовать чаще всего уже после регистрации СРО, непосредственно перед выдачей члену СРО допуска на строительные работы».

Несмотря на то что заявок на формирование СРО подается немного, случается, что регулирующие органы отклоняют заявку. Например, в числе первых получивших отказ был Союз проектировщиков одного из муниципальных округов Московской области. Причиной отказа порой являются элементарные нарушения делопроизводства, отсутствие положенных по закону документов, а также то, что не регламентированы внутренние полномочия управляющих органов. Впоследствии инициативные группы планируют вновь подать документы, и, скорее всего, они получат согласие. «Санкт-Петербург, Краснодар, Новосибирск — из числа наиболее активных регионов, где проблемами саморегулирования начали заниматься еще осенью 2008 года и сейчас уже имеют вполне сформированные СРО, готовые к регистрации. В Москве этот процесс начался только в этом году и находится в начальной стадии»,— говорит Александр Шахов.

ПРИЧИНЫ ОТКАЗОВ Строители относятся к СРО скептически. Многие надеются, что уже летом к закону о СРО будет принята поправка, согласно которой строительным саморегулирующим организациям можно будет иметь 50, а не 100 членов. Более того, среди строителей есть и такие, кто откладывает вступление в СРО в надежде, что закон о них перестанет исполняться.

Но и тем, кто готов действовать, получить статус СРО для некоммерческого партнерства сейчас непросто: еще не готов механизм, который, как предполагали законодательные власти, сможет заменить лицензирование строительной деятельности. Не до конца проработана нормативная и правовая база для такого перехода. От самого некоммерческого партнерства требуется разработка достаточно большого количества нормативных документов, на основе которых должны выдаваться допуски к тем или иным видам работ. Более того, на рынке периодически появляются компании-посредники, которые пытаются взять на себя процесс формирования СРО. «СРО сегодня создаются в большинстве случаев не на основе профессиональных строительных ассоциаций и научно-исследовательских организаций в строительстве, а на базе агентских организаций, которые оказывают коммерческим компаниям помощь в получении необходимых лицензий и сертификатов»,— говорит руководитель проектов компании «Пересвет-Девелопмент» Евгений Воронин. По его словам, это скорее приведет не к улучшению качества работы в строительстве и проектировании, а к росту расходов, так как получается, что стоимость вступления и членства в СРО в несколько раз выше, чем стоимость лицензий. При этом участники рынка не исключают того, что некоторые посредники могут работать в интересах инициативных групп, созданных для формирования СРО.

По словам заместителя руководителя юридического отдела «Сити-XXI век» Василия Шарапова, к обязательным расходам строителей добавятся периодические членские взносы, а также при угрозе ликвидации СРО будут вынуждены за свой счет поддерживать размер компенсационного фонда на требуемом уровне. «Ведение строительного бизнеса становится более рискованным, так как теперь допуск на строительный рынок зависит уже от действий не только самого строителя, но и других участников СРО, в которую он вступил, от действий самой СРО, а также от действий уполномоченного органа государственной власти, контролирующего деятельность СРО»,— объясняет эксперт. Например, по словам участников рынка, сейчас готовится к подписанию распорядительный документ правительства Москвы о создании экспертного совета, уполномоченного давать одобрение на включение столичных СРО в реестр Ростехнадзора. Возглавлять совет будет руководитель столичного стройкомплекса Владимир Ресин. Таким образом, создание СРО в Москве должно будет проходить утверждение в столичной администрации.

Кроме того, по мнению некоторых участников рынка, с введением СРО в строительстве осложняется доступ на рынок для представителей малого и среднего бизнеса. Так, для получения такого доступа надо вступить в уже существующую СРО, то есть испрашивать разрешения выйти на рынок у своих конкурентов, либо создавать СРО самостоятельно. Для реализации последнего варианта потребуется привлечь значительные финансовые средства, а также найти многих желающих вступить в СРО, что представляется малореальным. В результате большинство СРО создается на базе региональных строительных ассоциаций и союзов.

Кроме того, если раньше строительные ассоциации, по сути выполнявшие лоббистские функции (не случайно во главе большинства из них стоят бывшие чиновники), не имели реальной власти, то теперь, создав на основе своей структуры СРО, они превратятся в инструмент, обладающий масштабным влиянием. В итоге это может привести к монополизации рынка. Вопросы законного лоббирования интересов строителей в органах государственной власти и местного самоуправления могут включаться в учредительные документы СРО в качестве дополнительных целей уставной деятельности СРО. На практике действительно многие СРО образуются на базе действовавших ранее некоммерческих объединений строителей — Ассоциации строителей России, Российского союза строителей, региональных союзов строителей и т. д. В регионах, где строительный рынок относительно невелик, такие организации смогут контролировать допуск строителей и проектировщиков на соответствующий региональный строительный рынок, то есть получат реальную власть в этой сфере. Последствием может быть блокирование доступа на местный строительный рынок конкурентов, прежде всего предприятий малого бизнеса. Для них выходом из этой ситуации будет поиск и вступление в СРО, образованные в других регионах страны, либо обжалование в суде действий СРО, препятствующих получению допуска к работам на местном строительном рынке.

Поэтому неудивительно, что активные члены таких ассоциаций или фактически их спонсоры будут создавать СРО на основе этих объединений. «Мы поддерживаем инициативу создания саморегулируемых организаций в строительной отрасли в качестве членов Ассоциации строителей России. Эта организация, которая существует уже несколько лет, может послужить базой для объединения строительных организаций, в том числе на федеральном уровне»,— говорит Сергей Кравченков (MIRAX GROUP является активным членом АСР). В самих профессиональных объединениях также не соглашаются с тем, что СРО — это лоббистский механизм. Разумеется, профессиональные союзы проектировщиков, изыскателей и строителей за счет создания на их базе СРО законодательно наделяются немалыми полномочиями, но это и сужает сферу их работы. Заниматься чисто лоббистской работой СРО не могут. Тем более что в законе ничего не сказано о комплексных СРО, например совместных СРО изыскателей и строителей. Их стыковка, вероятно, должна происходить на базе таких объединений, как Российский союз строителей, считают эксперты. ■

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СРО ИДЕТ ОЧЕНЬ МЕДЛЕННО, ПОСКОЛЬКУ МНОГИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ПОЛУЧИЛИ ЛИЦЕНЗИИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ