

# КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ДЕМПИНГ?



**Сергей Владимирович, что вы считаете важным событием в развитии этого рынка? Проекты каких категорий проходят через вашу организацию?**

Важным можно считать появление конкуренции на рынке экспертизы. Государство в целях разбюрокрачивания, демополизации дало возможность проводить экспертизу частным компаниям. И в так называемые «негосэкспертизы» со своими проектами пришло много компаний: теперь заказчик мониторит ситуацию и имеет право выбрать – кто дает ему более интересное предложение? С кем заключать договор? Многие наши заказчики работают с несколькими экспертами – чтобы постоянно видеть тенденции – где сложнее, лучше и пр. И здесь, конечно, есть разные основания для выбора: с одной стороны, хочется получить заключение быстрее, дешевле, с другой, есть такие ответственные объекты, что сам заказчик строительства предпочитает заплатить больше, но выбрать организацию, которая имеет хорошую репутацию и гарантирует отсутствие дальнейших проблем – как законодательных, так и судебных. Это касается и жилой, и коммерческой недвижимости – магазинов, складов, объектов малого и среднего бизнеса.

Что касается школ, детских садов, то все их строительство в основном идет по линии госфинансирования. Только наиболее крупные застройщики могут позволить себе возвести детский сад за собственные средства. Поэтому практически все дошкольные учреждения проходят госэкспертизу.

По поводу детских садов могу констатировать: это была болезненная ситуация, связанная с их дефицитом. Но три-четыре назад было проведено усиленное финансирование государством этой программы, много было построено, и острота проблемы была снята. Если в начале очереди были огромными, многие дети вырастали и не успевали получить место в саду, то сейчас этот вопрос решен. Это касается и Саратова, и соседних городов.

По школам ситуация другая. В силу определенного демографического спада долгое время удавалось обходиться существующими объектами. Тем более, что школы все-таки редко продавали и перепрофилировали, в от-

**ГАУ «Саратовский Региональный центр экспертизы в строительстве (РЦЭС)» – активный участник рынка экспертных услуг региона. Ежегодно эксперты ГАУ рассматривают 700 заявок на получение заключения по проектной документации, примерно 350 приходится на заключения государственного образца. Таким образом, сфера услуг организации формируется за счет выполнения услуг государственной и негосударственной экспертизы.**

**О том, каким представляется сегодня рынок экспертных и проектных услуг, каковы его главные проблемы, рассказал директор ГАУ, Почетный строитель России Сергей Лазарев.**

личие от детских садов. Сейчас по мере того, как произошел некоторый демографический рост, потребность в школах возрастет. И к этому надо готовиться заблаговременно. Надеемся, что у проектировщиков появятся заказы на школы, значит, и у нас появятся заказы на экспертизу этих объектов.

В 2012–13 гг. у нас активно развивалась программа строительства дорог в сельской местности. Дороги к сельским населенным пунктам или реконструировались, или там, где их не было, прокрадывались заново. Часто те дороги, которые уже существовали, не соответствовали требованиям – ни по безопасности, ни по техническим характеристикам, например, ширине. Более полсотни объектов экспертизы в последние годы были именно этой категории. Кроме того, через нас прошел ряд промышленных объектов, медицинских учреждений – в регионе стала развиваться сеть фельдшерско-акушерских пунктов, систем водоснабжения. Появилось много ФОКов.

Значит, вы без напряжения относитесь к появлению негосударственных экспертиз – тем более, что сами выполняете услуги таких учреждений?

Совершенно без напряжения. Как говорили классики, любая монополия аморальна, 100-процентная монополия аморальна

на 100%. Тепличная обстановка госэкспертизы расслабляла, снижала критичность к себе. Все прекрасно понимали, что это неестественно. Так что появление частной экспертизы было абсолютно предсказуемо, и мы начали готовиться к нему заблаговременно – готовить персонал, проводить аттестацию. Получив аккредитацию на проведение негосэкспертизы, мы получили серьезный козырь, который помог нам в кризис: когда снизилось количество строящихся бюджетных объектов, мы смогли получать заказы из других регионов. Так что рынок экспертных услуг развивается вполне логично. А вообще при разрушении монополии (это вам скажет любой маркетолог) примерно 20–30% клиентов уходит в другие организации.

Таким образом, того 20–30-процентного снижения объемов у нас не произошло.

Какие проблемы развития отрасли вам кажутся наиболее важными? Что требует решения?

Для начала скажу, что в предшествующие моему назначению в ГАУ «Саратовский РЦЭС» годы в рамках саморегулирования проектных организаций продвигая идею демополизации экспертизы я никогда не рассматривал ее как антагониста проектированию, никогда не воспринимал ее как оппонирующую сторону процесса. Я все-таки



воспринимаю и проектирование, и экспертизу как единый процесс.

Но долгое время проработав в проектировании, я получил объективное представление о проблемах этой сферы. В чем они? Я считаю, что в катастрофическом снижении стоимости проектных работ. Возьмем, например, то, что связано с государственным финансированием. Сейчас государство заказывает проекты на основе аукционов/конкурсов, ведет политику снижения издержек и создания справедливой среды в русле равенства возможностей для заключения государственных контрактов разными субъектами рынка. И ценовая составляющая стала главным основанием для победы в конкурсе. В результате произошел демпинг цен в этой области. С одной стороны, появилась возможность свободного доступа к рынку госзаказа, с другой, снижение стоимости стало абсолютно неконтролируемым. Учитывая то, что количество проектных организаций по сравнению с советским периодом в сотни раз увеличилось, качество их стало далеко не однозначным. Многие из них «живут» на этом рынке буквально два-три года, после чего исчезают. Но за счет своих ценовых предложений они имеют шанс победить. И они же не в состоянии выдержать все другие требования, которые заложены условиями. В результате, конечный потребитель получает продукцию не устраивающего его качества. При этом повлиять на этот процесс потребитель не может. У него нет никаких прав, способов воздействия на этого неквалифицированного подрядчика. Таким образом, с одной стороны, страдает потребитель, с другой – авторитетная проектная организация, потому что для получения госзаказа она должна также снижать цены до какого-то уровня.

Одним словом, у нас создалась не до конца уравновешенная схема ценообразования. Чтобы работала система конкуренции, но при этом не страдало качество, должна быть создана какая-то антидемпинговая система.

Аналогичная ситуация и на коммерческом рынке проектных работ. Хотя там заказчик все же может выбирать по совокупности факторов, не только по цене.

Но в целом рынок проектных услуг тяжело болен демпингом.

Хорошо знаю, что если разложить структуру затрат проектировщиков, то окажется, что значительная часть стоимости их труда

складывается из таких затрат, как плата за энергоресурсы, за программы обеспечения, налоги и сборы. Это практически монопольные вещи. И все эти расходы не могут быть скорректированы. Получается, что проектная организация может конкурировать только за счет своего труда, стоимости трудовых ресурсов. А это или снижение качества (привлечение менее квалифицированной, а значит дешевой рабочей силы), или снижение объемов работ по объекту проектирования. Но снижать объем авторитетная организация может только до определенного уровня, не бесконечно. А снижать качество – это значит еще и отказываться от сложных поисков в отношении этого объекта, от внятного проектирования... Зато неквалифицированная организация может отказываться от качества даже на уровне нарушения технических регламентов.

То есть существуют какие-то общественно значимые минимальные затраты, ниже которых в проектных работах опускаться уже нельзя. Или – наступает какая-то профанация, наступает риск для жизни, здоровья, утраты имущества и пр. Если конкуренцией обусловлено снижение цены вплоть до какого-то нулевого предела, то мы приходим к абсолютно абсурдной ситуации.

Законодательство должно подталкивать исполнителей не к минимизации затрат, а к оптимизации. Если перевести это на язык математики, то сейчас система подталкивает проектировщика к нулевому пределу цен, в то время как общественные задачи требуют от него показателей, отличных от нуля, то есть цена за проектную продукцию будет совершать колебательные движения вокруг некоего «оптимума».

И еще один важный аспект, если проектная организация – не однодневка, то она не может обойтись без процесса подготовки кадров, который тоже требует расходов.

Продолжение этой негативной тенденции по беспредельному снижению цен, к сожалению, намечается и среди вновь возникающих экспертных организаций. С учетом возложенной на них ответственности, это совершенно недопустимо, и поэтому полагаться только на эволюционный путь отсева организаций некачественно выполняющих экспертную работу – рискованно и недопустимо. Необходимы и законодательные действия в этом направлении.

РСК

