

**Саморегулирование в строительстве найдет своего потребителя и свое место в экономической структуре, когда начнет выполнять нужную отрасли работу.**

Споры о роли и месте СРО не только не утихают, а разгораются от каждого неосторожного слова с новой силой. Если провести буквально поверхностный анализ сложившейся ситуации, то можно без труда разглядеть три основные группировки, классифицируемые по своему отношению к СРО в строительстве, да, наверное, и в других сферах:

1. Это собственно, сами руководители, работники СРО и чиновники от СРО. Разумеется, большинство из них даже профессионально не имеют отношения к строительству и формируют, так называемую, ситуацию искусственной востребованности. Кто же ещё как не они объясняют остальному строительному сообществу все преимущества вступления в СРО? Когда объяснять это не получается, в силу банального и прозрачного отсутствия этих преимуществ, они переходят к тактике иного обоснования необходимости СРО, а именно – необходимость выполнения требований законодательства РФ. При этом мало кто хочет обсуждать даже самую возможность изменения этих законов, поскольку они априори несут угрозу потери рабочих мест для многих сотрудников, кормящихся на СРО.
2. Категорические противники системы СРО в любом виде. В основном – это руководители и работники малых и средних предприятий в строительстве и проектировании, не аффилированные ни с какими крупными и государственными финансово-промышленными Заказчиками, которые добывают свой хлеб тяжелым ежедневным трудом и борьбой за объемы работ. Для них каждая копейка, отданная на сторону без смысла и отдачи – все равно что оторванное от сердца священное добро. И они во многом правы, поскольку именно они должны быть, по идее, главными клиентами системы СРО! Все остальные компании, так или иначе привязанные формальными и неформальными отношениями к генерирующим портфель Заказчикам, могут спокойно платить в СРО любые деньги – у них есть уверенность в том, что их компенсирует любящий Заказчик и она практически абсолютная.
3. Тонкая прослойка квалифицированных менеджеров и управленцев строительной сферы, которые понимают необходимость института СРО, его полную недееспособность в текущем представлении и срочную потребность в серьезном реформировании института СРО для получения системного экономического эффекта в отрасли. Таким специалистам сложнее всего: во-первых, они однозначно отторгаются первой группой, как генераторы рисков потери, с таким трудом наработанных, денежных фондов и прав управления ими. Во-вторых, они отчасти не находят поддержки во второй группе, поскольку существующая система СРО выработала настолько агрессивный негатив на эту трехбуквенную аббревиатуру, что само её повторение вызывает невозможность конструктивного диалога.

Если отложить в сторону эмоциональную окраску дискуссий этих трех групп участников СРО, то в качестве сухого остатка остаются следующие тезисы:

1. Существующая законодательная основа СРО не создала эффективного механизма саморегулирования отрасли, а вместо неё предложила ничем не обоснованное обязательное требование по сбору средств без намека на их рациональное использование;
2. Поняв бесперспективность построения эффективной модели саморегулирования, бизнесмены от СРО пустились во все тяжкие – стали плодить СРО как грибы в целях получения немедленной финансовой отдачи от текущего несовершенства законодательства. Большинство из них прекрасно понимают скорую кончину этой вольницы, поэтому формирование новых СРО в последние годы превратилось практически в квазибизнес;
3. Как только менеджеры от СРО поняли, что наказание за коммерциализацию властных полномочий, выделенных законодательством СРО практически никому, не грозит, квазибизнес СРО превратился в практически реальный кластер микробизнеса вокруг СРО, в основе которого лежит тот же псевдоадминистративный ресурс. Это бизнес как по штампованию разрешений и свидетельств, так и по псевдоподготовке и проверке кадров, консультации юристов и финансистов, кредитование под взносы в СРО, сертификаты в долг и т.п. и т.д. Все прекрасно понимают, что там, где появляется источник необоснованной избыточной добавленной стоимости, генерированный

законодательными документами, появляются сотни предприятий микробизнеса, эксплуатирующих это несовершенство.

4. И, наконец, когда уверенность в безнаказанности переходит от тех, кто боится наказаний к тем, кто готов рисковать свободой, любой источник незаконного обогащения привлекает криминальные структуры. СРО сегодня – зачаток криминального интереса, даже вскрытых преступлений на почве СРО уже достаточно, чтобы закрыть этот институту, а сколько ещё скрыто под водой?

Выход из этой ситуации специалисты строительной отрасли, реально болеющие за институт СРО, называли не раз и их можно коротко охарактеризовать так:

1. Безусловный возврат к добровольности. Компании должны вступать в СРО на добровольной основе, при этом, если в СРО отданы некоторые функции по лицензированию, то они обязаны выполняться в отношении всех, кто к ним обращается – хоть своих членов, хоть третьих компаний. Государственные функции и задачи, переданные для решения в СРО должны оплачиваться из бюджета, а сами СРО, должны конкурировать за эти фонды на основании тендеров, аналогичных закону о Федеральной контрактной системе. Представляете, что случится завтра? Из 300 зарегистрированных в строительстве СРО 290 умрут на следующий день, а останутся те, кто сможет доказать свою квалификационную состоятельность.
2. Прекращение бездумного сбора средств за услуги СРО. Поступление средств в СРО должно быть строго обосновано и реализовываться через уже существующие институты страхования, налогового регулирования, образовательные учреждения и т.п. Иными словами, даже в условиях добровольности вступивших в неё членов, СРО не обязан обкладывать участников какими-то бы ни было сборами, кроме тех, которые прописаны в Уставе СРО. Учредить страховой фонд так же СРО может по уставу, но открыть его только в выбранной страховой компании, которая прошла соответствующий отбор в Странадзоре.
3. Убрать из института СРО контрольные и карательные функции, как несоответствующие реальным целям и задачам. Если какой-то участник СРО нарушает законодательство в области строительства и проектирования, то задача СРО, в лучшем случае, дать сигнал о таких нарушениях компетентным органам, но ни в коем случае не предпринимать какой-то необоснованной активности в адрес своего члена. В конце концов, отвечать за законность решений компании должны её должностные лица и собственники, а не вся компания полностью. Задача СРО – поиск передовых инструментов развития отрасли и регулирование в этих целях макроотраслевых отношений между участниками рынка, начиная от государства и заканчивая внешними клиентами.
4. Уйти от искусственной саморегулируемости, а создать СРО на основе существующих организаций, реального добровольно созданных и заинтересованных в развитии и процветании своих участников. Такими объединениями, которые могут взять на себя задачи СРО могут быть как профессиональные объединения строителей, например, Союз нефтегазостроителей и другие подобные сообщества, так и региональные содружества компаний, вне зависимости от профессиональной компетенции. Сегодня большинство таких добровольных союзов уже существуют, достаточно дать толчок их эффективному вхождению в функционал СРО.
5. И, наконец, самый важный аспект. Саморегулирование в строительстве найдет своего потребителя и свое место в экономической структуре, когда начнет выполнять нужную отрасли работу. Работу, нужную каждой компании в отрасли и каждому члену СРО отдельно. Это тот вопрос, на который реально сегодня не может ответить ни один чиновник от СРО. В лучшем случае идут рассказы о встрече ВУЗов и строительных компаний, конкурсах профессионалов и участии в законодательной работе по улучшению закона о СРО. Понятное дело, что все эти т.н. планы мероприятий СРО, никому не нужны по умолчанию. Образовательные мероприятия – это удел самих ВУЗов, конкурсы профессионального мастерства – это в интересах самих компаний и проводить они могут его совершенно на другой контактной основе, а пустая трата времени и средств на перепечатывание бывших советских нормативов в строительстве – и без СРО доступна всем. Продукта полезного строительной отрасли система СРО сегодня не генерирует **ВООБЩЕ!**

Но некоторые примеры направления усилий эффективных СРО есть и это можно обсуждать:

1. **Региональные, проектные и ресурсные хабы.** Ни для кого не секрет, что сегодня реально сильных строительных компаний, способных от начала до конца выполнить функции ЕРС/ЕРСМ-контрактора или генподрядчика – остались единицы. Те, кто реально на что-то способен, или уже работает на

аффилированного заказчика, или перегружен портфелем заказов на длинную перспективу. Ещё сложнее вопрос обстоит с техникой и человеческими ресурсами. При участии в тендерах большинство компаний показывают свою технику, но даже неопытному строителю понятно, что эта техника или уже где-то работает, или уже непригодна к использованию. У строительных компаний нет сегодня маржинального запаса для владения неработающей техникой и персоналом в периоды межпроектного простоя. А простои у компаний становятся все длиннее и длиннее, в связи с чем многие просто распродают свою технику и отпускают людей. Сегодня строительная компания – это минимальный костяк, который обрывает ресурсами только при наличии контрактов, поэтому говорить о наличии сильных исполнителей в отрасли можно с большим преувеличением. В связи с этим настоящие СРО могут выступать именно в качестве накопителей информации о ресурсах и вариантах их использования. Для примера, если крупный Заказчик решил построить в регионе новый объект, то наилучшим решением будет обращение в локальное СРО, которое может дать оценку существующему комплексу, наличию и качеству ресурсно-технической базы, а также потенциал вовлечения существующих компаний в проект. Ведь гораздо выгоднее строить местными ресурсами, чем платить за мобилизацию сквозь несколько регионов. Более того, по договору с Заказчиком, СРО вправе сформировать пул исполнителей, выбрать генподрядчика и в рамках гарантий СРО привлечь к работе участников СРО, отвечая за их квалификацию, но не за результаты труда. Будущий строительный бизнес будет основываться на центрах информационного инжиниринга, и именно такими центрами могут стать СРО. Тогда каждому участнику СРО будет выгодно быть членом СРО, ведь в случае потребности, он автоматически будет включен в реестр потенциальных исполнителей для любого инвестиционно-строительного проекта.

2. **Функции биржи проектов.** Все проекты региона или отрасли могут включаться в единую базу СРО и выноситься на обсуждения участников СРО. Если говорить иными словами – создать электронный аналог Хедхантера, только в качестве работодателей будут выступать сообщения о проектах, а в качестве потенциальных исполнителей – резюме компаний, участников СРО. Тогда компании смогут на основании данных проекта посылать свои предложения сразу будущим Заказчикам на основании объявленных ими конкурсов, тендеров, да и просто без всяких оснований. Каждый Заказчик сможет на основании данных о компаниях, за которые отвечает именно СРО, выбрать пул потенциально интересных для него исполнителей и на основании его объявить конкурентные переговоры по участию в выполнении тех или иных работ. Это тоже задача настоящего СРО, а не сборщика средств под благовидными предлогами.
3. **Функции единых центров удаленных рабочих мест.** Немаловажное значение имеют программы развития и поддержки МСБ. Если СРО на основании своих возможностей создаст т.н. удаленные офисы, то многие компании могут начать свой бизнес без серьезных капиталовложений и затрат. Что это такое? СРО создает единый сервер для своих участников, на котором хранятся самые дорогие и самые полезные программные продукты, а также информационные базы по всем видам работ и услуг. Участникам СРО достаточно иногда просто выйти на сервер и создать на базе ПО, которое он купит не в состоянии, свой продукт. Вполне вероятно, что все созданные таким образом документы остаются в СРО и являются базой для других участников. Таким образом, СРО становится ЦЕНТРОМ АККУМУЛЯЦИИ ЗНАНИЙ и развития своих участников. Кто запрещает это делать сегодня? Никто, но это никому не интересно! Хочется просто собирать деньги по закону.
4. **Функции консультанта по ценообразованию, как для государственных структур, так и для коммерческих заказчиков.** Это одна из важнейших функций СРО, которая, через национальные СРО должна претворяться в новые законы и отношения с государством. Накопление информации о ценах, о колебаниях стоимости ресурсов, о наличии условий для реализации проектов, как технических, так и социально-бытовых, программные комплексы типа ГИС по подготовке решений для государственных решений – это тоже востребованная услуга, которая сегодня реализуется через случайные тендерные контракты и не отвечает интересам участников СРО. Правильно сформированный консалтинг не только даст работу участникам СРО, но и даст возможность зарабатывать самому СРО. А уж подготовить для этого законодательную базу – это и есть первейшая обязанность менеджеров от СРО.

Разумеется, есть и другие направления, полезного, обоснованного и востребованного применения возможностей СРО. СРО – как инструмент объединения усилий участников, каждый из которых в отдельности не в состоянии решить свои проблемы, может стать серьезным надсистемным

фактором влияния. Для этого надо существенно менять законы о СРО и выводить их в совершенно иную парадигму – добровольность!

## МАЛАХОВ Владимир Иванович



**Должность:**  
Вице-президент НПИ – Национальной Палаты Инженеров России  
Президент **БИСКИД** – Бизнес-школы  
Инвестиционно-Строительного Консалтинга, Инжиниринга и Девелопмента

**Квалификация:**  
Кандидат экономических наук  
Диссертация на тему - "Стратегия реструктуризации промышленно-строительного холдинга"  
по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности), Д.212.198.01, Москва, 2005 год  
Доктор делового администрирования (Doctor of Business Administration, DBA)  
Программа DBA - Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС при Президенте РФ, 2012 год

**Специализация:**  
Управление инвестиционно-строительными проектами,  
Проектное управление в инвестиционно-строительном бизнесе,  
Стоимостное моделирование и инвестиционно-строительный инжиниринг.

### Опыт работы:

Более 20 лет в строительстве, в том числе:

- Финансовый директор ОАО «Уренгоймонтажпромстрой»;
- Генеральный и исполнительный директор ООО «Стройтрансгаз-М» ГК «Стройтрансгаз»;
- Исполнительный директор ООО «Стройгазмонтаж»;
- Генеральный директор ООО «РусГазМенеджмент» ГК «Роза мира»;
- Директор по развитию НОУ «Московская Высшая Школа Инжиниринга»;
- Директор по инжинирингу ЧУ ГК «Росатом» Отраслевой Центр Капитального Строительства – ОЦКС.
- Исполнительный Вице-президент **НАИКС** Национальной Ассоциации Инженеров-консультантов в строительстве.

### Проекты (выборочно):

- ОАО «Газпром»: Новоуренгойский газо-химический комплекс, г. Новый Уренгой.
- ООО «Стройтрансгаз-М»: Хакасский алюминиевый завод, г. Саяногорск,
  - Комплекс по уничтожению химического оружия, Курганская область,
  - Юго-Западная ТЭЦ г. Санкт-Петербург и многие другие.
- ООО «Стройгазмонтаж»: Морской газопровод Джубга-Лазаревское-Сочи.
- ООО «Русгазменеджмент»: Заводы по переработке ПНГ в ХМАО и другие.



Ссылка: <http://www.all-sro.ru/articles/samoregulirovanie-stroitelstvo-sro-institut>

## КОНЦЕПЦИЯ ЖИЗНЕСПОСОБНОЙ СТРУКТУРЫ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

