

ДОРОГИ

Александр Кашеваров: О сверхдоходах дорожников не может быть и речи

Откровения подрядчика: почему городу невыгодно падение цены на аукционах на 15–20%

ВАЛЕРИЙ МАЗАНОВ

Александр Кашеваров — председатель правления компании Start City Group, вице-президент СРО «Гильдия Пермских Строителей». Компания известна тем, что осуществляет реконструкцию городской набережной, капитальный ремонт ул. Макаренко. Также компания участвовала в строительстве школ №12 и 114, детсада №178, ТЦ «Земляника», готовила площадку под «Город сердца» и благоустраивала парк им. Чехова. В дорожном направлении предприятие начинало в 2010 году как подрядчик содержания дорог в Мотовилихинском районе, а сегодня является заметным игроком городского строительства. Руководитель компании поделился особенностями работы на этом рынке.

— Александр Сергеевич, как обстоят дела на строительстве ул. Макаренко?

— Объект очень сложный. Из всего объёма работ только 30% приходится на собственно строительство дороги, а 70% — на переустройство и ремонт подземных коммуникаций. Тем не менее планируем сдать объект раньше срока.

— Такая картина с коммуникациями характерна для всего города или это уникальный случай?

— На большинстве объектов города подрядчики сталкиваются с необходимостью перекладывать коммуникации.

Город весь в сетях, и проблема усугубляется тем, что зачастую эти сети бесхозные. Сложности при выявлении собственника затягивают работу.

— Насколько прибыльное это дело — строительство и реконструкция городских дорог? Скажем, какова будет ваша прибыль после окончания работ на ул. Макаренко?

— Точную сумму мы поймём только тогда, когда работы будут закончены. Но уже сейчас примерно понимаем, что рентабельность объекта будет не выше 5%.



цены контракта составляет символические 0,5%.

— Такие заявления делает либо тот, кто не понимает, о чём говорит, либо тот, кто сознательно искажает действительность — допустим, в политических целях. Аукционная документация составляется большой группой профессиональных людей, сметы рассчитаны минимальными. В рамках 44-ФЗ все регламенты прописаны очень жёстко, к тому же за аукционами следит антимонопольная служба. Ни о каких сверхдоходах тут не может идти речи.

Приведу пример. У нас в Перми стоимость одного места во вновь построенной школе составляет порядка 750 тыс. руб., в детском саду — около 600 тыс. руб. Для сравнения: в Екатеринбурге одно место в школе стоит 1,2–1,3 млн руб. Так что управления заказчика делают в Перми всё возможное, чтобы минимизировать затраты бюджета.

Порядок допуска подрядчика на аукцион также жёстко регламентирован. На прямые подряды смогут попасть далеко не все компании. Скажем, в нашей организации есть тендерный, сметный, производственно-технический отделы. Мы глубоко анализируем аукционную и сметную документацию, прежде чем принять решение, участвовать в аукционе или нет. Большое количество людей принимает это решение, «расчленив» смету и подсчитав каждую копейку. Но такие службы может себе позволить не каждая компания. Поэтому случается, что фирмы участвуют в аукционах, не понимая, с чем им придётся столкнуться. И падение цены от первоначальной на 15–20% означает, что объект однозначно не будет построен в срок либо построен с ненадлежащим качеством.

Сколько таких историй с недостроями мы знаем? На чём будут экономить подрядчики, если сметы и так минимальны? Падение на 15–20% просто загоняет компанию в тупик. За примером далеко ходить не надо. Компания, которая начинала реконструкцию набережной, «уронила» стартовую цену аукциона на 30%. Все знают, чем это закончилось.

Добавьте сюда рост цен, хотя в аукционной документации цены не менялись с 2014 года. Добавьте стоимость кредитного ресурса под 16–20% годовых, и вы поймёте, почему всё меньше подрядчиков остаётся на рынке.

— Действительно желающих всё меньше?

— Да, администрация Перми уже испытывает проблемы с поиском нормальных, добросовестных и исполнительных



Улицу Макаренко планируется сдать в эксплуатацию раньше срока