Стенограмма совещания на тему
«Совершенствование системы ценообразования в строительной отрасли»

12 февраля 2025 года

С.Н. ЛУКИН

Уважаемые коллеги! На пятьсот семьдесят седьмом заседании Совета Федерации в октябре 2024 года Председатель Совета Федерации Валентина Ивановна Матвиенко дала поручение нашему комитету совместно с профильными федеральными органами исполнительной власти, регионами и экспертным сообществом проработать вопрос о механизмах стимулирования хозяйствующих субъектов, предоставлении информации о ценах на строительные ресурсы из федеральной государственной информационной системы "Ценообразование в строительстве". Также поручено обсудить совершенствование методики определения сметных цен на затраты труда работников в строительстве.

Данное поручение обусловлено существующими сейчас проблемами в сфере ценообразования в отрасли. Все мы понимаем, что от точного определения цены контракта, предметом которого является строительство важных инвестиционных объектов, зависит эффективное их выполнение и соблюдение сроков строительства.

С 2023 года регионы поэтапно перешли на ресурсно-индексный метод расчета сметной стоимости строительства. У такой модели огромное количество плюсов, главным из которых является значительное повышение достоверности определения сметной стоимости реализации проекта и обеспечение его в соответствии с рыночными показателями. Сейчас 85 субъектов Российской Федерации применяют ресурсно-индексный метод.

ФГИС является основой центральной платформы и главным источником при формировании сметной стоимости строительства объектов, финансируемых с привлечением средств бюджетной системы России. В системе размещаются текущие сметные цены строительных ресурсов с индексами изменения сметной стоимости строительства. Основным условием реализации ресурсного метода

является качественное и количественное наполнение ФГИС данными о строительных ресурсах.

К нашему совещанию мы провели опрос регионов: практически все они отметили проблему сохраняющегося невысокого уровня наполняемости системы. 32 региона дали свои замечания, дали свои предложения. Материалы раздаточные у вас находятся на столах. Та тема, которую мы сегодня обсуждаем, она является достаточно тревожной и для регионов.

Количество текущих сметных цен, размещенных в ФГИС, крайне мало. Сметная стоимость строительных ресурсов, определенная с применением индексов по группам однородных строительных ресурсов, не всегда отражает их фактическую стоимость. Основными причинами эксперты называют: нет актуального перечня производителей строительных материалов, регулярно меняющийся интерфейс системы, высокая стоимость, которая необходима для регистрации в системе, проблемы с присвоением кодов. при размещении сведений о цене на ресурс не берутся в расчет оптовые скидки, транспортные составляющие, что приводит к отражению недостоверной стоимости и другие причины. В ситуации, ориентированной на такую цену при определении сметной стоимости строительства, существуют риски отказа подрядных организаций от участия в конкурсных процедурах на выполнение работ и, как следствие, срыв сроков реализации проектов.

Основная сложность кроется в том, что предприниматели, поставщики, производители не понимают необходимости размещения актуальных данных. В настоящее время независимо от того, разместили они эту информацию или нет, на сбыт их продукции это не влияет. На практике поставщики могут передавать либо формальные отчеты, которые не влияют на наполнение системы, либо указывать цены, которые не соответствуют действительности. И это в пожеланиях от регионов также было указано. Низкая мотивация юридических лиц в отсутствии значимых инструментов влияния порождает проблему получения достоверной цифровой информации на ресурсы.

Для стимулирования хозяйствующих субъектов и внесения оценок во ФГИС регионы предлагают внести систему административных штрафов за непредоставление информации или предоставление недостоверных данных. Второе предложение – заключить долгосрочные контракты с предприятиями, которые поставляют материалы на бюджетные объекты, но тут надо обсуждать, потому что дальше уже антимонопольный комитет существует, который в этом направлении тоже примет непосредственное участие. На постоянной основе создать условия финансовой привлекательности активной работы во ФГИС. Предоставить налоговые льготы – это тоже от некоторых звучит регионов, но, я думаю, эта тема для обсуждения, она не совсем имеет право, место на жизнь.

Также стоит рассмотреть вопрос о включении в перечень лиц, которые должны представлять сведения во ФГИС, организаций, которые включены в реестр НОСТРОЙ в качестве добросовестных производителей, поставщиков строительных ресурсов.

В свою очередь одним из главных критериев для включения юридических лиц в такой реестр поделить регулярную подачу ими достоверных данных о стоимости материалов системы.

Все предложения субъектов Российской Федерации и экспертного сообщества сведены нами в таблицу, которая, я уже сказал, находится у вас.

Есть предложение все-таки Минстрой, который у нас является главным действующим лицом в данной системе и главэкспертизы, рассмотреть предложенные регионами варианты решений обозначенных вопросов.

И второй вопрос, не менее важный, на который также акцентировали внимание наши регионы, – формирование оплаты труда. Это еще один краеугольный камень достоверного определения сметной стоимости строительства, поскольку строительный бизнес в России традиционно является не только капиталоемким, но и трудоемким.

Одной из причин отказа подрядчиков от работ по госзаказу является неприемлемо низкий уровень расчетной заработной платы в сметах. Так, если

заработная плата, рассчитанная по методике Минстроя, в России составляет от 40 до 46 тыс. рублей, то фактически заработная плата в настоящее время на строительной площадке составляет от 80 до 150 тыс. рублей. Средний размер оплаты труда рабочим 1 разряда, исходя из прожиточного минимума для трудоспособного населения, установлен субъектов Российской Федерации.

В целях совершенствования методики определения сметных цен на затраты труда работников строительной отрасли предлагается в качестве базы для расчета нормативной оплаты труда в строительной отрасли определить минимальный размер оплаты труда. В предложениях многих регионов звучат данные предложения.

Кроме того, регионами отмечается необходимость пересмотра средневзвешенных по численности рабочих коэффициентов, учитывающих доплаты и надбавки к тарифам, ставкам и окладам, носящим системный характер, на основании статистических данных территориальных органов статистики или фактических данных от подрядных организаций субъектов Российской Федерации актуальных на сегодняшний день. Данные меры могут способствовать улучшению ситуации в отрасли и повышению достоверности сметных расчетов.

Уважаемые коллеги, сегодня в нашем мероприятии принимают участие представители профильных министерств, ведомств, профессиональных сообществ, образовательных организаций, регионов. Уверен, что таким составом участников мы сможем выработать конкретные решения. Все ваши предложения будут рассмотрены и учтены при подготовке итогового протокола совещания.

Давайте тогда приступим к рассмотрению данного вопроса, потому что выступающих большое количество. Так же на нас смотрят коллеги, которые подключаются по ВКС.

Александр Геннадьевич, Вы хотели коротко дополнение.

А.Г. ВЫСОКИНСКИЙ

Два слова вступительных. Коллеги, рад всех приветствовать.

Как и всегда, вопрос об эффективности бюджетных расходов у нас с вами свою актуальность не теряет. Сегодня мы будем обсуждать ценообразование в стройке.

Большое спасибо нашим коллегам из Министерства строительства и ЖКХ, спасибо большое Минпромторгу. Большая работа проведена. На сегодня уже сомнений ни у кого нет, что ресурсный метод – это то будущее, к которому мы с вами будем идти.

Вопрос идет о формировании корректного реестра производителей и цен.

В Советском Союзе у нас было все достаточно проще, и было многое очень и очень хорошо сделано. Когда был Госплан, тут же появлялся Госснаб. Понятна фиксация цен и все, что нужно было делать, делалось.

На сегодня у нас с вами такой возможности нет. Вместе с тем, когда есть некорректно сформированный реестр, это влияет на качество проверки смет и самое главное это очень отрицательно влияет на итоговые проверки выполнения контрактов силовыми структурами, которые проверяют проверенные сметы, и строитель, подрядчик становится по факту заложником того, что он вынужден покупать те или иные материалы выше, чем было заложено в сметах, потому что элементарно цены выросли.

И хотим мы того или не хотим, нам сегодня нужно пообсуждать этот механизм, понять вместе, как его сделать, чтобы он был актуальный на единицу времени затрат. Это очень и очень важно, потому что сметы делаются при экспертизе: пока дошли до финансирования, время уходит.

Второй момент – заработная плата. Здесь то же самое, хотя есть еще один аспект. У меня был такой, как говорится, случай: приходит ко мне зам по стройке и говорит: "Сметчик должен получать в администрации рыночную зарплату, иначе мы всех сметчиков потеряем". Я говорю: "Должен". А он говорит: "80 тысяч (давайте готовить постановление) сметчикам будем платить, потому что в противном случае далеко не улетим". Запускаем постановление на согласование. Приходит зам по экономике и говорит: "Вот статистика, по городу сметчик

получает 40, потому что часть зарплаты платится другими способами". А выше статистики подписать не можешь, иначе придут. Вроде и ситуация есть, и это есть.

Поэтому я совершенно точно в поддержку строительной отрасли. Нам нужно выработать механизм, чтобы зарплаты были совершенно точно рыночными, иначе мы потеряем подрядчиков на госконтрактах, а сегодня у нас их не так много.

Но давайте, коллеги, вместе посмотрим эти аспекты, вместе подумаем, как сделать. Сегодня коллеги из исполнительной власти будут у нас соответственно застрельщиками, и мы будем всемерно поддерживать нашу многоуважаемую исполнительную власть.

Спасибо вам, коллеги, за то, что пришли.

С.Н. ЛУКИН

Сергей Григорьевич, мы знаем, что Вы сегодня совершили большой перелет с северных краев нашей необъятной родины. Вам спасибо за Ваше активное участие. Слово предоставляется Вам, Сергей Григорьевич.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Спасибо, Сергей Николаевич.

Добрый день, уважаемые коллеги-сенаторы! Я буквально тоже, наверное, скажу, как мы переходили на РИМ, к чему сегодня пришли, какие проблемы есть. Многие из здесь сидящих были вчера на Сибирской строительной неделе в Новосибирске и там эта тема также обсуждалась. Мы детально разбирали и переход на ресурсно-индексный метод, и проблемы с ценообразованием, и сейчас коллеги остались, там "круглые столы" проходят.

Конечно, что такое ресурсно-индексный метод (наверное, все уже поняли и все знают) – это, по сути, разложенная на строительные ресурсы, которые есть в стройке смет. То есть это ресурс кадровый (это заработная плата), это машины и механизмы и затраты на них и стоимость строительных материалов. Вот три основных ресурсы, которые, по сути, во ФГИС ЦС у нас есть, присутствуют,

размещены. И, соответственно, на основании них формируется сметная стоимость строительства.

Чем этот метод отличается от базисно-индексного, который ранее был, тоже все прекрасно знают. Там у нас была отдельная стоимость отдельных видов работ, ресурсов, которая приводилась общим индексом к объекту сначала. То есть стоимость 2000–2001 года приводилась к стоимости на сегодняшний день. Дальше три индекса у нас было к этим объектам, которые как раз были по стройматериалам, заработной плате, машинам и механизмам, но опять же это были индексы от стоимости когда-то 20-летней с лишним давности.

Все это приводило к глобальным перекосам в окончательной стоимости контрактной. И поэтому было принято решение переходить на ресурсно-индексный метод, который, по сути, должен отражать реальную картину со стоимостью всех этих трех ресурсов на сегодняшний день. Была создана система ФГИС ЦС, в которой все эти данные размещаются.

И здесь очень важно, я услышал по замечаниям от регионов про стоимость работы во ФГИС ЦС, она абсолютно бесплатная, там никаких средств не нужно, а направляется информация в рамках постановления правительства № 1452. Она абсолютно бесплатная, никаких даже затрат на регистрацию не требует эта система.

Что сейчас происходит с наполнением ФГИС ЦС различными ресурсами. Сразу первое – это заработная плата. Я почему начну с заработной платы, потому что 2024 год, он ожидаемый был, мы все понимали, что рост объемов строительства, рост промышленного производства (а промышленность – это прямые, так скажем, конкурента строительной отрасли в части трудовых ресурсов), это все приведет к определенному дефициту, соответственно, перегреву рынка на этом дефиците и, соответственно, росту заработных плат. Мы это в 2024 году и увидели как раз. Соответственно застройщики, которые работали в рынке (не на бюджете) этот рост компенсировали просто стоимостью квадратного метра и так

далее. У бюджета такой возможности не было, потому что инерционность там достаточно большая.

И те объекты, которые платили заработную плату в 2024 году (надо понимать), на старте были в 2021–2022 году, они проектированием занимались именно в это время. И заработная плата, и стоимость проекта были именно в это время заложены.

Конечно, здесь произошел разрыв. Когда мы говорим о том, что заработная плата не отражает действительность сейчас, по факту, та, которая во ФГИС ЦС — это скорее фактор инерционности, чем фактор того, что заработная плата отстает... Мы заработную плату рассчитываем раз в год, далее в течение года она индексируется каждый квартал.

В субъектах у нас (если брать где-то порядка 40 тысяч) заработная плата для работников первого разряда, в среднем если взять, порядка 40 тысяч. Если брать четвертый разряд (это в среднем по объекту третий, четвертый, пятый разряд, шестой разряд), то там уже заработная плата 60 и более тысяч рублей. Это ближе к рынку, но мы все прекрасно понимаем, что это, конечно же, не то, что сейчас на рынке есть.

Мы 25 февраля в очередной раз будем пересчитывать для всех субъектов заработную плату, заново публиковать. У нас есть уже предложения от субъектов, в том числе здесь учтенные, с которыми мы ознакомились, которые мы также принимаем и будем методологию уже не на этот год расчетный, а методологию расчетную 2026 года корректировать, и, соответственно, зарплату считать заново.

В чем основная проблема по заработной плате? С рабочими в основной массе... Мы все-таки считаем, что рыночная заработная плата, которая сейчас существует, и та заработная плата, которая во ФГИС ЦС, коррелируются. Кроме того, у нас есть определенные индексы и коэффициенты, которые эту зарплату увеличивают для объектов уникальных, особо опасных, технически сложных. Там есть, допустим, коэффициент 1,25 на заработную плату и так далее.

В чем есть проблема? Есть зарплата региональная, есть зарплата отраслевая. Отраслевая заработная плата — это как раз дорожная сфера, допустим, в которой не утверждена пока что заработная плата отраслевая. Есть сварщики, которых просто рынок всех спылесосил. Грубо говоря, сейчас у нас сварщики 200 тыс. рублей... Это, наверное самый минимум, который сейчас можно найти на рынке.

Есть огромная проблема сварщиков НАКС... Там заработная плата в два раза больше от той заработной платы, которую я озвучил. Сварщики, которые работают на промышленных предприятиях, по строительству промышленных предприятий... Сейчас у нас гособоронзаказ активно реализуется, там как раз эти сварщики необходимы. Магистральные трубопроводы и так далее...

Поэтому отдельные категории (механизаторы у дорожников и так далее)... Очень на рынке выросла стоимость заработной платы по этим категориям, и дефицит образовался. Здесь, безусловно, если брать транспортную сферу, этот вопрос уже тоже обсуждается. Здесь, конечно, регулятор в этой части Минтранс.

Что нужно делать? Наверное, нужно как-то принимать решения об утверждении отраслевой заработной платы, потому что ее на сегодняшний день нет, так же как утвердили заработную плату Росатом, Россети, РЖД и так далее, потому что отраслевая заработная плата все-таки дает понимание именно в этой отрасли уровня заработной платы. Сравнить строителей, которые работают, и уровни заработных плат, и квалификации в среднем по рынку, конечно, нельзя. Отрасль здесь, конечно, заработную плату корректирует очень серьезно. Вот с кадрами ситуация такая.

Мы еще раз повторюсь, 25 февраля в очередной раз будем пересчитывать заработную плату для всех субъектов и для всех отраслей, будем публиковать. Здесь нужно отметить, что заработная плата... Там есть, конечно, определенная методология, но считают эту заработную плату сами субъекты.

Есть ряд субъектов (я просто озвучивать не буду, они сами себя, если присутствуют на связи, слышат), которые по два—три года, допустим, заработную

плату не пересчитывали и жалуются на то, что у них в сметах... Просто уровень заработной платы там 2022 года, допустим. Отраслевые некоторые такие же были компании, которые сейчас пришли с двухлетним лагом на пересчет заработной платы. Она просто индексировалась и не пересчитывалась.

Поэтому в этом году я надеюсь, что все субъекты... У нас уже большинство подало данные, главгос сейчас проверяет, смотрит их. Я думаю, все субъекты пересчитаются, и отраслевиками практически все уже пересчитались. Поэтому уровень заработной платы... Мы видим уже сейчас рост по тем данным, которые подают. Там ниже на 15 процентов нет за 2024 года расчетной, а то есть и больше, намного больше есть, 30 процентов, есть и больше.

Те же самые данные показывает, кстати, и Росстат. Еще раз повторюсь, методология расчета заработной платы, наша методика... Мы видим, там есть уже, определенная, она формировалась четыре года назад. Мы видим определенные нюансы и проблемы, которые сейчас кадровый дефицит выявил. Нам их надо будет уточнить при корректировке методики.

Что касается стоимости строительных материалов. Стоимость строительных материалов – это те данные, которые размещаются во ФГИС ЦС либо прямыми ценами, которые дают предприятия-изготовители и поставщики напрямую во ФГИС ЦС, либо индексы группы однородных строительных ресурсов. То есть те прямые цены, которые к нам не поступают, они индексами группы однородных строительных ресурсов индексируются каждый квартал, мы пересчитываем и также эти данные публикуем. Были очень серьезные у нас скачки еще до перехода на ресурсно-индексный метод в стоимости строительных материалов. Мы прекрасно помним 2022 год, 2023 год, когда стоимость арматуры за собой потянула все строительные ресурсы, потом дальше стали подтягиваться все остальные: цемент, кирпич, блоки, кровельный материал, утеплитель и так далее. Цена росла достаточно серьезно на все виды строительных ресурсов. Такого волнового роста, конечно, мы сейчас не видим, но проблема ровно та же самая. Мы сейчас реализуем проекты, которые стартовали и сметная документация на которые

разрабатывалась в 2021–2022 годах. Ситуация та же самая: мы прогнозный индекс, который закладывался в проектную документацию, 5,4 процента, если не ошибаюсь, – это прогноз, который был у нас по Минэкономразвития. Соответственно при стоимости объекта в миллиард ты индексировал его на 5,4 процента и за эти деньги должен реализовать в 2024–2025 годах, а фактическая уже 9,1, то, что публикует Росстат. То есть 4 процента ты уже получаешь сразу на разрыве между прогнозом и фактом.

Кроме того, мы с Минэкономразвития, с коллегами, отработали достаточно активно в прошлом году, с Росстатом. Мы от общего индекса-дефлятора строительства перешли в рамках расчета пока, не опубликовали, на четыре индекса агрегированных. То есть если мы берем в среднем по больнице, строительство, у нас как будто все объекты одинаковые. Если мы начинаем вникать в стоимость, ресурсно-технологическую модель определенных объектов, то транспортная отрасль имеет свою специфику, у нее не 5,4 прогноз должен быть, а должен быть 7. Детские сады и школы, может быть, наоборот, поменьше должен быть прогноз. То есть мы с Росстатом, с Минэкономразвития рассчитали вот эти четыре агрегированные индексы-дефляторы – это детские сады, школы, социалка, это транспорт, это магистральные трубопроводы, коммуникации и промышленное строительство. Вот эти четыре индекса мы рассчитали. Эти данные Росстатом уже считаются, передаются в Минэкономразвития. У нас в планах в 2025 году уже переходить на эти индексы и, собственно, заложено в планах внесение изменений в нашу методику № 141, в котором мы для прогноза будем использовать уж эти уточненные индексы. И соответственно на основании этих индексов мы планируем перейти от твердой цены контракта к формульной цене, когда стоимость контракта будет пересчитываться ежегодно на основании той фактической инфляции, которая существует у нас. Причем если она идет вверх, значит, вот эта дельта между прогнозом, который был заложен в контракт, и фактом должна быть пересчитана. Если она идет вниз, она должна быть тоже пересчитана. То есть там абсолютный баланс мы предлагаем в этой части. Вряд ли

она, конечно, вниз пойдет, такого мы пока не видели. Но, по крайней мере, вот эту дельту, которая идет между прогнозом и фактом, мы должны подрядчикам компенсировать. Это однозначно.

Что касается непосредственно стоимости строительных ресурсов во ФГИС и по факту на объектах. Мы очень много получали и в ручном режиме обрабатывали информацию по несоответствию размещаемых данных во ФГИС, публикуемых, и по стоимости на рынке. Я бы проценты сейчас не приводил, но по пальцам можно посчитать случаи, когда в ручном режиме мы отработали и пришли к выводу, что, да, во ФГИС цена некорректна, она дает перекося вниз. Это, допустим, были бетоны. У нас был индекс в группе однородных строительных ресурсов, в августе мы его пересчитали в группе "бетоны" от бетона Б-15 до бетона Б-30. И там был общий индекс в группе однородных строительных ресурсов. По факту все бетоны, которые были ниже Б-25, были в плюсе, те, которые были выше Б-25, были в минусе. Ну, так получилось, потому что индекс общий. Это уже исправили. Есть определенные моменты с инертными материалами, там очень много все завязано на логистике, на возможности в принципе довести этот ресурс до объекта, до места потребления.

Но основная масса, с которой мы детально разбирались, она была в следующем. На рынке металлоконструкции стоят 300 тысяч за тонну, а во ФГИС ЦС 170, допустим. Когда начинаешь вникать и задавать вопрос, почему же так стоит... Разные ситуации, они все с земли, они все жизненные, но ситуации разные, они с нормированием, к сожалению, не связаны. Допустим, если мы возьмем номенклатуру металлоконструкции (стандартную нашу, типовую, уголок, швеллер, лист и так далее), разложим ее по стоимости, мы увидим, что там стоимость от 80 до 120 тысяч за тонну. Соответственно, изделие, которое делается из этого набора ресурсов, оно не может стоить 350. Может, конечно, но это надо разбираться, почему это так случается и почему так получается. И когда начинаешь разбираться... Разные ситуации. Допустим, есть ситуация, когда металлоконструкцию просит подрядчик изготовить за месяц, изготовитель выводит

в три смены людей и, соответственно, в два раза задирает стоимость, потому что подрядчику надо так быстро построить. Это жизненная ситуация, у него там директивная задача в том числе под это есть, но, к сожалению, это не элемент ценообразования. Есть другие ситуации, где просто-напросто манипуляция идет между поставщиком и потребителем и есть определенные договоренности, и когда доносишь до руководства этих предприятий, что не может быть такой цены, вы разложите ее по номенклатуре металлических изделий, просто такого быть не может, она не может столько стоить.

Есть на определенных территориях перегрев и дефицит ресурсов, когда в моменте огромный объем стройки возникает, решение глобальных каких-то задач. Это тоже приводит к тому, что поставщики задирают цену. Ситуации разные, но в большинстве случаев все-таки та информация, которая во ФГИС ЦС либо прямыми ценами, либо индексами в группе *...(неразборчиво)* она соответствует именно рыночной стоимости, которая есть. Но еще раз повторюсь, это та стоимость, которая закладывается в сметную документацию. Если мы ее спрогнозируем на период реализации проекта, то, конечно, она будет другая, мы это все прекрасно видим. И, к сожалению, это механизм компенсации, а именно формульной цены, гибкой цены пока не существует. Это наша задача, которую министр поставил, чтобы мы ее решили.

Что касается стоимости тоже объекта. Сергей Николаевич сказал, что много обращений поступает от регионов от момента выхода из экспертизы и до выхода на площадку. Действительно очень много вопросов таких есть, мы неоднократно озвучивали, разрыв между вышедшей из экспертизы проектной документацией и разыгранной на торгах должен пересчитываться индексами Минстроя и доводиться до той стоимости, которая на торги выставляется. Многие заказчики где-то намеренно, где-то по незнанию этого не делают, потому что лимиты заканчиваются. То есть запланировали реализацию в этом году, в итоге не получилось – следующий год, а когда ты считаешь следующий год, ты берешь уже индекс следующего года, ты не попадаешь с учетом этого пересчета в лимит.

Применяют искусственные индексы понижения. Вот мы вчера были в Новосибирске, несколько человек сказали: "Что нам делать с заказчиками, которые искусственно понижают цену?" То есть берут стоимость контракта 100 рублей, они понимают, что они в лимиты не вкладывается, у них лимит 80, они применяют понижающий коэффициент 0,8.

С МЕСТА

(Микрофон отключен.)

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Нет, это не Минфин, это не требования Минфина, это искусственное понижение заказчиков, которые просто намеренно... И причем тут надо разбираться уже, может быть, другим структурам, потому что они договариваются на коэффициент 0,8, а дальше обещают подрядчику, что мы когда в стройку зайдем, мы там что-то придумаем, скорректируем и так далее. Тут надо с этим вопросом разбираться. Ситуации разные, но говорить о том, что система ценообразования совершенна... Нет, конечно, у нас до 2030 года планы, мы эти замечания собираем. Главгосэкспертиза сегодня, я надеюсь, тоже доложит по всем обстоятельствам, которыми занимается. Но проблема комплексная, и сейчас самое глобальное, что мы видим и над чем нужно в этом году отработать, это в первую очередь над заработной платой и над корректировкой методологии по заработной плате. Где-то отраслевую заработную плату нужно вводить, где-то нужно корректировать методологию. И, конечно же, у нас стоит задача по формульной цене.

Что касается наполняемости ФГИС ЦС, мы сейчас уже практически каждый день собираемся с коллегами из федеральных органов исполнительной власти, со всеми, вот буквально сегодня проводили последнее совещание. К сожалению, мы с разных сторон подходили к наполняемости ФГИС ЦС. Хотели вводить обязательные требования и штрафные санкции вводить к поставщикам-производителям. Не получается, потому что в первую очередь это введение

отдельной контрольно-надзорной функции, потому что это должен кто-то администрировать и так далее.

А во-вторых, сам факт – штрафовать за то, что ты не подал, и иметь на это полномочия, и стремиться заработать больше на штрафах на каких-то, планы какие-то выставлять – это, по-нашему мнению, не целесообразно абсолютно. Надо сделать так, чтобы те, кто производит и поставляет стройматериалы, не замечали даже, как их данные, по сути, уходят во ФГИС ЦС.

Что это такое? Это, в первую очередь, вот мы с коллегами прорабатываем сейчас механизм заключения сделок через электронные торговые площадки, через биржи и автоматической передачи данных в ФГИС ЦС. Это агрегатор данных, которые мы планируем тоже ввести. Пока, к сожалению, тоже тяжело идет эта процедура, когда просто с рынка собирается информация о заключенных сделках и из бирж, и из торговых площадок, и иные сделки, которые произошли, которые должны обязательно подавать данные о заключенных сделках. То есть это, по сути, агрегирование данные, сбор этих данных и направление их во ФГИС ЦС.

Также с Минпромторгом мы рассматриваем вопрос присвоения на этапе производства уже сразу кодов КСР, нашего классификатора строительных ресурсов, сейчас он не присевается. То есть когда производитель производит продукт, чтобы сразу он присваивал код КСР наравне с остальными кодами. И тогда тоже можно будет и через налоговую брать эти данные, потому что налоговая сейчас также не видит. У него цемент различный хоть для гидротехнических сооружений, хоть обычный цемент, он одинаковый сейчас у них, там арматура вся одинаковая вне зависимости от диаметра. А если привязать это к кодам КСР, то тогда, соответственно, все органы, которые контролируют по цепочке операций эти ресурсы, будут видеть, что это за ресурсы, соответственно понимать их стоимость, наценку на каждом этапе и так далее.

Поэтому здесь работа ведется. Мы сейчас составили по поручению Марата Шакирзяновича Хуснуллина "дорожную карту", мы ее в ближайшее время внесем в

правительство, там все эти мероприятия по наполнению ФГИС ЦС заложены. И у нас стоит задача на 2025 год – первый квартал 2026 года по ним отработать.

Вкратце, наверное, все. У нас еще Главгосэкспертизы на связи, если есть какие-то вопросы...

С.Н. ЛУКИН

Да, все верно. Спасибо большое.

Уважаемые коллеги! Вот по выступлению: давайте мы минут 7–10 максимум, потому что здесь еще присутствуют коллеги-сенаторы, нам нужно регионам что-то ответить в обязательном порядке. Наверное, какой-то период времени мы возьмем, для того чтобы протокол доработать, все-таки от нас ожидают решительных каких-то действий.

Сергей Григорьевич, мы понимаем, что две структуры: это Минстрой и Главгосэкспертиза – это главные два действующих лица, которые должны все-таки эту систему таким образом разгрузить, чтобы она была действительно работоспособна. Потому что если мы, опять же, не внесем изменения по заработной плате... ну, когда уходят на коммерческие объекты, Вы правильно сказали, что они за счет роста стоимости квадратного метра эту заработную плату... В противном случае у нас угроза есть, что на наших объектах, которые будут финансироваться за счет федеральной системы или местной системы централизованного ресурсного и ценового обеспечения, мы понимаем, что туда сотрудников, которые в строительной отрасли, мы их туда просто реально не привлечем.

И чем быстрее мы внесем информацию о материалах, тот же рост строительных ресурсов, он более-менее будет как-то под контролем, потому что ведь это же... Вот Вы в своем выступлении сказали: "Металлопродукция начала расти", понятно, это рынок сыграл роль, когда экспортные и пошлины вводили заградительные, здесь же параллельно поднимались цены на песок, на щебень, казалось бы, ресурсы, которые сегодня находятся на месте строительной площадки, и они также в несколько раз дали рост. Это недопустимо. И здесь, я

думаю, тем самым мы, скорее всего, сможем отрегулировать в том числе и причину роста строительных материалов.

Савенков Андрей Николаевич, начальник управления сметного нормирования Федерального автономного учреждения "Главное управление государственной экспертизы". Позавчера было выездное заседание нашего комитета, как раз в стенах Главгосэкспертизы. Та же система, которая их беспокоит, и мы должны понимать, что здесь мы должны выход найти тот, который, действительно, будет реален и приближен к нашим сегодняшним обстоятельствам.

Андрей Николаевич.

А.Н. САВЕНКОВ

Добрый день! Уважаемые коллеги, Сергей Николаевич, Александр Геннадьевич, Сергей Григорьевич! Я правильно понимаю, презентация будет транслироваться?

Следующий слайд.

Сергей Григорьевич подробно объяснил разницу между базисно-индексным и ресурсно-индексным методом, поэтому я здесь подробно останавливаться не буду. Единственное, что хотел бы еще, наверное, сделать акцент на том, что сегодня мы обсуждаем стоимость ресурсов, но это всего лишь одна из составляющих формирования сметной стоимости. Все-таки у нас есть еще одна важная часть – это расход этих ресурсов. Расход этих ресурсов определяется сметными нормами и необходимо в том числе поддерживать эти сметные нормы в актуальном состоянии путем актуализаций действующих, разработки новых смет с учетом современных организационно-технологических схем, современных машинных механизмов строительных и вообще подходов к строительству. Поэтому в этой части мы тоже работу проводим.

Можно следующий слайд?

Сегодня я буду говорить про определенный период проведенной работы, работа выстроена системная. В рамках соответствующего поручения правительства

как раз для того, чтобы перейти на ресурсно-индексный метод в 2021 году, Минстроем была утверждена новая сметно-нормативная база СНБ-2022. В 2022 году она вступила в действие, ну и, по сути, полноценно заработала с переходом на ресурсно-индексный метод уже субъектов Российской Федерации и отраслевых компаний. Сейчас на системной ежеквартальной основе к ней выпускаются соответствующие дополнения и изменения. На сегодняшний момент количество этих дополнений уже насчитывает 13, то есть за последние два года уже 13 дополнений и изменений. Надеемся, что в ближайшее время появятся новые сборники(?) в том числе на ремонтно-реставрационные работы.

Таким образом, мы сметно-нормативную базу стараемся поддерживать в актуальном состоянии и только за последние годы, за последние два года, более 6 тысяч сметных нормативов было актуализировано или включено новых. Помимо этого поддерживалась все эти годы, в том числе для возможности осуществления проектирования и действующего базисно-индексного метода. То есть долгое время индексы, по сути, не рассчитывались расчетным методом, это тоже было устранено. Совершенствовался соответствующий...*(неразборчиво)*. Сегодня о нем тогда подробно говорить уже не будем. Будем говорить о том, к чему мы пришли.

Следующий слайд.

Одним из элементов, как я уже говорил, являются у нас нормы, ресурсы, ну и как правильно составлять сметную документацию у нас определяют соответствующие методические документы. Часть из этих методических документов определяет укрупненные показатели, которые влияют на сметную стоимость, укрупненные нормативы, такие как показатели накладных расходов, сметной прибыли, лимитированных затрат соответствующих, это временные здания и сооружения, зимнее удорожание, компенсация соответствующих затрат при вахтовом методе производства работ и так далее. То есть в рамках перехода на ресурсно-индексный метод здесь тоже Минстроем была проведена большая работа, было утверждено 28 новых методических документов, которые учитывают современные подходы соответствующие, какие были установлены. Тут требования

на слайде приведены, сейчас повторяться не буду в связи с тем, что короткий тайминг. Также на постоянной основе в них вносятся соответствующие изменения. Сергей Григорьевич уже сказал, что планируются соответствующие изменения в методике и по расчету индексов, и по расчету заработной платы. Здесь мы надеемся как раз те предложения, которые от субъектов...*(неразборчиво)* поступают, мы их тоже в рамках соответствующей рабочей группы сможем учесть и каким-то образом методики откорректировать и привести их в соответствие.

Не остается без внимания и определение стоимости проектно-изыскательских работ. Сейчас утверждаются новые соответствующие нормативы затрат для продления стоимости, семь новых соответствующих документов было утверждено – это объекты жилищно-гражданского назначения, инженерно-технические системы и так далее. Ну и здесь отраслевики тоже работу проводят, то есть четыре соответствующих документа были подготовлены соответствующими отраслевыми компаниями. Также на слайде вы это видите.

Можно следующий слайд?

Основным все-таки инструментом у нас является, как уже сегодня говорилось, федеральная государственная информационная система ценообразования. Основная ее задача – это обеспечение сбора и обработки информации необходимой для определения сметной стоимости. Это не только стоимость ресурсов, это еще и сметные нормативы. Но сбор этой информации о ценах происходит в рамках соответствующих правил, установленных постановлением правительства № 1452. Обработка для расчета сметных цен, эта информация осуществляется в рамках утвержденных соответствующих методик Минстроем России, это 326, 916 и 904 методика.

Публикация сметных цен и их применение, как и применение сметных норм и вообще определение сметной стоимости строительства, осуществляется в рамках как раз вновь утвержденных в 2020 году. В нее также уже вносились изменения, это основная сейчас методика по продлению сметной стоимости в строительстве, которая была утверждена приказом № 421.

Следующий слайд, пожалуйста.

Здесь на слайде приведена основная схема, то есть каким образом происходит обмен информацией между органами исполнительной власти, конечными пользователями, которые получают информацию о стоимости ресурсов, для того чтобы можно было их применять в архитектурно-строительном проектировании. Но подробно я предлагаю не останавливаться.

Следующий слайд, пожалуйста.

Здесь на слайде представлена стартовая страница для федеральной государственной информационной системы, приведены основные показатели работы этой системы. На что хотел бы обратить внимание? Что это информационная система, не только которая обеспечивает процедуру сбора информации о стоимости строительных ресурсов и их публикацию, это полноценный информационный ресурс, который предоставляет сведения на безвозмездной основе и о федеральном реестре сметных нормативов, и о включенных в этот федеральный реестр сметных нормативов сметных нормах, методических документах, укрупненных нормативах с ценой строительства для определения предполагаемой стоимости строительства или для формирования соответствующих инвестиционных программ. Обеспечивает ведение классификатора строительных ресурсов, уже об этом сегодня говорили, о том, каким образом производители и поставщики участвуют в этих процедурах.

Следующий слайд, пожалуйста.

Хотел бы подробнее остановиться на том, как развивалась информационная система. Сама информационная система была запущена в промышленную эксплуатацию в 2017 году, но так как были объективные причины того, что нельзя было перейти одномоментно на ресурсный метод, пришло понимание о том, что не может быть единственного... Напомню, что изначально предполагалось, что единственный...

РЕПЛИКА

Андрей Николаевич, просьба побыстрее, буквально минута.

С.Н. ЛУКИН

Андрей Николаевич, как создавалась система – это понятно, это история. Нам результат требуется. Сама система уже создана.

А.Н. САВЕНКОВ

Система за эти годы дорабатывалась, добавлялись в том числе источники информации. Помимо производителей, источниками информации стали поставщики субъектов Российской Федерации. Были созданы во исполнение поручения Президента Российской Федерации региональные центры мониторинга, были созданы региональные центры мониторинга и непосредственно в "Главгосэкспертиза России". Все эти меры были направлены на то, чтобы увеличить количество информации, предоставляемой во ФГИС.

Следующий слайд, пожалуйста.

Я бы хотел на следующем слайде показать динамику. Эта динамика показывает, что за последние годы, за период пять лет, количество юридических лиц, предоставляют информацию, выросло в два раза, а количество ценовых показателей увеличилось более чем в шесть раз. Но при этом это позволило обеспечить сейчас переход на ресурсно-индексный метод.

Следующий слайд, пожалуйста.

То есть в первом квартале 2024 года мы перешли на ресурсно-индексный метод.

Следующий слайд, пожалуйста.

При этом предполагается и развитие соответствующей информационной системы. Как сказал Сергей Григорьевич, предполагается в том числе получение информации о внебиржевых сделках с бирж, результаты биржевых торгов и фактически сделок с торговых площадок.

Следующий слайд, пожалуйста.

Здесь приведена схема, каким образом. То есть основная проблема в чем? Сейчас ресурсы, которые торгуются на бирже, не имеют информацию о соответствующем коде классификатора строительных ресурсов. Поэтому в

автоматизированном режиме просто взять информацию с биржи о стоимости ресурсов невозможно, для этого нужна информационная платформа, которая позволит установить эту связь, чтобы можно привязать те ресурсы, которые торгуются на бирже или на торговых площадках, к классификатору строительных ресурсов. Либо обязать производителей изначально при оформлении соответствующих документов на продукцию одновременно сразу уже указывать код строительных ресурсов.

Следующий слайд, пожалуйста.

С.Н. ЛУКИН

Андрей Николаевич, Вы весь лимит своего времени исчерпали. Коллеги наши не успеют дать свои рекомендации.

Андрей Николаевич, нам самое главное, чтобы у нас потом итоговый документ был с конкретными предложениями. Эта история всем понятна. Мы дальше делаем полезное дело, сделано много очень, но нам нужно те вопросы, которые сегодня беспокоят регионы, которые беспокоят строительную отрасль, которая сегодня находится не в самой простой ситуации по определенным обстоятельствам, всем нам знакомым, чтобы мы действительно нашли пути решения проблем, по которым мы сегодня собрались, для того чтобы их обсудить и принять решение.

Спасибо.

Уважаемые коллеги! Я хочу предоставить слово Малахову Павлу Васильевичу, заместителю руководителя аппарата Ассоциации "Национальное объединение строителей".

Павел Васильевич, Вам слово.

П.В. МАЛАХОВ

Сергей Николаевич, Александр Геннадьевич, Сергей Григорьевич, сенаторы, коллеги, добрый день! Спасибо за возможность представить материалы. Я попробую в своем выступлении занять критичную точку зрения со стороны

строителей (та информация, которую мы получаем со стороны регионов, о той ситуации, что происходит).

Достаточно много вопросов вчера было озвучено в рамках Сибирской строительной недели, о чем сказал Сергей Григорьевич. В этом направлении, в ряде аспектов я хотел бы обратить внимание... Я попрыгаю, с вашего разрешения, по своей презентации, чтобы сократить свое выступление.

Что является основным критерием стройки с точки зрения расходования государственных денег и понимания, все ли хорошо или нехорошо? На слайде информация по состоявшимся торгам. Мы взяли для информации капитальный ремонт многоквартирных домов (это то, что касается нас всех с вами, всех жителей, избирателей) и показали статистику по 2024 году.

Эта статистика говорит о том, что 84,5 процента – несостоявшиеся торги. Это значит ноль и одна заявка. Это значит, что цена, которая была выставлена на торги, подрядчику не интересна, отсюда вытекающие последствия со срывом сроков, срочного поиска подрядчика, договор и все остальное, чтобы можно было выполнить.

По факту, если смотреть отчетную программу, которую представляют регионы, программа капитального ремонта выполняется, но достигается это за счет пересмотра краткосрочной программы перехода в долгосрочную программу. У нас есть один регион, пример, который не буду сейчас называть, но что они сделали? Они взяли из ближайших домов и отправили все в 2050 год. Там точно не они будут отчитываться по этой программе. Это постановление № 615 .

Ситуация в постановлении № 44 чуть лучше, могу сказать, но фактор остается следующим и усугубляет ситуацию в капитальном ремонте многоквартирных домов... То, чего не хватает подрядчику, помимо объективной цены, – это еще и сроки оплаты за выполненные работы.

Удивительный фактор, но 30 процентов регионов страны в своих контрактных обязательства ставят, что оплата выполненных работ будет осуществляться подрядчику в течение трех лет с момента выполнения работ при

этом без какой-либо компенсации процентов за пользование денежными средствами, кредитных средств. То есть получается, подрядчик должен профинансировать своего заказчика и сказать: "Я это выполнил". Его задача (давайте говорить объективно) – прийти на конкурс, чтобы денег заработать, в этом ничего плохого нет.

Поэтому здесь ряд проблем, связанных с ценообразованием... Сергей Григорьевич на самом деле отметил колоссальную работу, которая была выполнена со стороны Минстроя. Это титанический труд перевода регионов на ресурсно-индексный метод, мы не понаслышке знаем, потому что огромное количество недопонимания со стороны регионов было и подготовки материалов.

Это титанический труд с точки зрения пересмотра заработной платы при том, что при наличии договоренностей с Минстроем и Главгосэкспертизой, когда саморегулируемая организация региональная вместе с подрядными компаниями выполняет функцию Росстата и предоставляет отчет по надбавкам к заработной плате... Только треть регионов согласилась этой функцией воспользоваться, остальные просто не хотят этим заниматься либо не могут, либо не понимают.

Сам фактор, о котором мы говорим, и у нас здесь пилот – Новосибирская область, они лидеры в этом направлении. Оно дает, конечно, хорошую прибавку к заработной плате. Да, не решает проблему разрыва между рынком и фактом. Здесь, конечно, над методикой нужно поработать, но тем не менее окно возможностей для регионов есть, не все, к сожалению, пользуются.

Вывод здесь можно сделать такой, что отчет по созданию региональных центров ценообразования со стороны регионов, федеральной власти является формальным, потому что только треть регионов более-менее обладает квалифицированным региональным центром. Здесь опять же лидером является Новосибирская область. У них порядка 20 человек в штате.

Большинство регионов ограничиваются подразделением либо в экспертизе, либо в министерстве строительства. Два–три человека, которые, сами понимаете, не в состоянии собрать ценообразующие ресурсы. У нас их, по-моему, 700, и на

каждую позицию надо по три предложения, оформленных с подписью и печатью производителя. Если у тебя еще и несколько ценовых зон, то умножаем на это количество. Они не в состоянии, конечно, раз в квартал эту работу выполнять.

Поэтому отсюда мы видим проблему, связанную с наполнением ФГИС. Производителям и поставщикам реально не интересно отдавать цены. Системе 10 лет, и она более-менее варьируется примерно в одной цифре. Здесь можно обсуждать, там 10 или 20 процентов... Сергей Григорьевич тогда озвучивал 21 процент по наполнению.

Когда мы разговариваем с регионами, регионы говорят: "Вы что? У нас хорошо наполненная система, но проблема в подсчетах". Регионы ведь считают не в номенклатуре строительных ресурсов, а строителю же важно, не сколько лиц передало информацию в систему, а именно какой перечень этих ресурсов, которые оказывают наибольшее влияние на конечную стоимость, был передан. По номенклатуре строительных ресурсов 50–70 процентов цифр, как регионы отчитываются, конечно же, нет.

Поэтому здесь нужно искать новый источник информации для передачи во ФГИС ЦС.

Первое, что мы видим в рамках ведения реестра добросовестных производителей и слышим слова, которые говорят нам сами производители: "Вы знаете, мы не передаем во ФГИС ЦС, потому что мы (первое) не понимаем, зачем. Это отнимает много сил, энергии. А второе – зачем вам это надо?", – задают они вопрос. Потому что производители, формы их построены таким образом, что они должны передать себестоимость своей продукции, что они произвели. Естественно, по этой цене ни один подрядчик купить ее не сможет. Поэтому цель в производителях...

Конечно, со стороны государства экономит денежные средства, но со стороны реализации контрактов это сложная система, которая фактически влияет на агрегированную стоимость.

Хорошая идея, связанная с биржевыми торгами. Вчера после "пленарки", когда я убежал на "круглый стол" по материалам, был представитель Санкт-Петербургской торговой биржи, который говорил о том, что такая договоренность есть. Он озвучил первые цифры, что продано порядка, по-моему, 40 тысяч арматуры на биржевых торгах, и она дает информацию об агрегированной стоимости. Но, когда подрядчики начали бирже задавать вопрос, связанный с тем, а как быть с казначейским сопровождением, как вы будете биржевые контракты заключить, ответа, к сожалению, никто не получил. Они пошли прорабатывать этот вопрос. Поэтому здесь, конечно же, тоже интересно посмотреть.

Но еще один момент по поводу биржевых торгов. Это вообще очень хорошая идея. Мы свято в нее верим. Но проблема заключается в том, что факт торгов...

Я видел список участников. Здесь есть Мария Бабилова из ФАС России. Помнит, наверное, что мы занимались как раз при росте стоимости строительных материалов сбором потребностей со стороны строителей. Это было, как Сергей Григорьевич говорит, правильно, 2021, 2022, 2023 годы. Набрали потребность в 1 млн тонн. Заключили одну ручную сделку на площадке "Газпромбанка" и на этом все закончилось. Производителям неинтересно продавать на биржевых торгах. У них еще куча условий, если говорить про металл, связанных с номенклатурой – это в один вагон не менее 60 тонн и не более чем две позиции.

Что такое стройка? Тебе одного прутка, если тебе не глобально, ты обычный строитель с оборотом 500 миллионов и строишь школу или детский сад (ну, детский сад, он подешевле), тебе такое количество арматуры, металла не нужно, поэтому ты вагоном у производителя точно не купишь. Но помимо этого, ты должен обладать подъездными путями, договориться с РЖД по разгрузке и ряд других моментов. Поэтому здесь, конечно, такие сложности, которые есть с точки зрения биржевых торгов, их нужно реализовывать, надо грамотно подойти, чтобы эта цена не превратилась опять с разрывом в рынке, потому что сегодня ту цифру, которая дала Санкт-Петербургская биржа, – 40 тыс. тонн купили не подрядчики,

купили трейдеры. Фактически цена, которая в среднем получится на этих торгах, — это цена между производителем и посредником, та же компания... *(неразборчиво)*, "Металлосервис" Но подрядчик не купит в "Металлосервисе" по цене, по которой он купил. Естественно, там будет добавленная стоимость. Ему удобно, что это рядом, поставка в один пруток и желательно всего спектра: и уголок захватить, и швеллер, и все есть. Поэтому здесь эти аспекты, конечно, нужно поднимать.

Классным решением было (и огромная благодарность всем органам власти за № 1315, наше мнение со стороны подрядчиков), что это впервые, наверное, государство посмотрело на позицию реализации контрактов не со стороны заказчика, а со стороны подрядчика и тех рисков, которые могли быть, потому что огромное количество появления недостроев могло быть.

Я хотел бы обратить внимание на один фактор (мою презентацию исключили, я не буду тогда повторять). У нас по поводу недостроев. Сегодня, помимо того, что мы имеем связанные проблемы с разрывом в стоимости между сметной стоимостью и рыночной стоимостью, между материалами, есть вопросы по заработной плате. Те цифры, которые озвучил Сергей Григорьевич по поводу Минэкономразвития с точки зрения возможностей. Наша оценка по рынку... Мы посчитали контракты, которые заключены более одного года, заключенные в 2023, 2024 годах, это порядка 26 тысяч контрактов на общий объем 5,8 трлн рублей. Если мы говорим о том, что подрядчику заложили в контракт заведомо меньшую стоимость порядка 4 процентов, то по приблизительной оценке объем недофинансирования этих контрактов около 200 млрд рублей. Это те самые риски, которые к тем же недостроям могут быть.

Безусловно, вопиющий фактор, когда контракты проходят проверку достоверности сметной документации, выходит положительное заключение из экспертизы, и заказчик берет и просто приводит к так называемым коэффициентам приведения к лимитным обязательствам, придумали такую формулировку, и заключает контракт.

Вот Валерий Павлович, Сахалин. Информация от Валерия Павловича. 5 процентов контактов Сахалинской области заключены с применением этого коэффициента, то есть мы идем осознанно на риски, считая, что здесь, безусловно, нужно прямо незамедлительно законодательно запретить, не разбираясь правоохранительным органам, а законодательно запретить возможность применения любых понижающих коэффициентов, кроме тендерного снижения с точки зрения торгов, которое заказчик может сделать.

Если он получил подтверждение экспертизы, если государство давало экспертизу для того, чтобы убедиться, что перерасхода денежных средств нет, тогда на каком основании подрядчик должен профинансировать заказчика, чтобы он реализовал свою задачу, глупость, ошибку – что угодно.

Большинство проблем, связанных с неправильным расчетом начальной максимальной цены контракта, сначала лимиты бюджетных обязательств... это не наша бедность, как можно подумать, а на самом деле просто неквалифицированный заказчик посчитал и подготовил обоснование для этой стоимости. Поэтому здесь, конечно же, нужно работать над направлением по его квалификации.

Поэтому здесь со стороны "Ностроя" что предлагается в этом направлении, это как раз законодательно запретить применение коэффициента, перевести оплаты, что от 15-го... по капитальному ремонту прямо немедленно до определения формульной цены на закон № 44, это такая же стройка. Почему мы капитальный ремонт делаем по отдельному постановлению, когда вся остальная стройка и объем денег гораздо больше идет по закону № 44? Да, он не идеальный, но это хоть что-то, потому что по закону № 44 подрядчик получает деньги в течение семи дней хотя бы с момента выполненных работ, а не три года, которые он ждет.

По поводу ФГИС ЦС – это главный инструмент ресурсного метода. Напомню, что наша конечная цель – это переход на ресурсный метод, и ресурсно-индексный является переходным периодом. И задача ФГИС его наполнить.

Поэтому мы здесь предложили возможности саморегулируемых организаций, потому что СРО в регионах видят, по какой цене покупаются строительные материалы. То есть подрядчик эти прайсы, эти счета-фактуры реальные может передать, и со стороны СРО эта информация пойдет.

В свое время, когда Сергей Васильевич Лахаев был заместителем Главгосэкспертизы(?), была договоренность, и когда подключились СРО к наполнению, система в моменте получила наполнение, увеличение активности в два раза, то есть Главгосэкспертиза на тот момент сказала, что это эффективно, это возможно сделать.

Есть вопросы к той информации, которую СРО могут передавать по поводу того, что они могут прикручивать и жить в интересах подрядных компаний, но ответ здесь элементарный – в Главгосэкспертизе создан классный мониторинговый центр, который в принципе перепроверит любую информацию. Спасибо большое.

С.Н. ЛУКИН

Спасибо, Павел Васильевич. Ну, мы итоги еще подведем потом. Вот Ваше предложение... я понимаю, Вы сегодня... Сергей Григорьевич... Вы в Новосибирске участвовали как раз в этом... Я думаю, что там полезные какие-то рекомендации, дела выработаны, их надо будет к нам в протокол, чтобы потом мы их совместно начали приводить к реализации в жизни.

Я хочу предоставить слово Павловой Юлии Николаевне, директору по развитию Томского центра ценообразования в строительстве.

Ю.Н. ПАВЛОВА

Добрый день, коллеги! Тут коллеги как раз говорили о той роли региональных центров, которая всегда была и сегодня, по наполнению федеральной государственной информационной системы и вообще по мониторингу цен на строительные ресурсы.

Вообще региональные центры были созданы в 1991 году, когда еще Минстрой решил переходить на ресурсный метод. И мы очень сильно удивились,

когда Минстрой вдруг заявил, что мы впервые переходим на ресурсный метод в 2015 году, потому что были у нас *...(неразборчиво)* 1991 года, и мы туда уже переходили, и все региональные центры были созданы. Потом решили убить зачем-то, а сейчас опять про них вспомнили, что, оказывается, они нужны.

Так вот эти самые региональные центры отслеживали, что называется, в поле цену именно того региона и субъекта, в котором они находятся. И ни одна подрядная организация не имела никаких проблем, потому что они всегда могли к нам прийти, мы им раскладывали все документы и говорили: вот такой-то поставщик, вот у него такие-то ресурсы, вот это все вы можете купить. Отслеживали 40 тысяч материалов.

Я вам расскажу, что сейчас с ФГИС в Томской области. Количество юридических лиц, которые обязаны представлять информацию – 146 предприятий. Томская не такая большая, поэтому тут как бы сказать... мало это или много – 146, это спорный вопрос. Но проблема в том, что в основном все материалы строительные завозятся в Томскую область, то есть мы их не производим. Поэтому от того, какое количество предприятий отчиталось или не отчиталось по нашему региону, ФГИС не наполнится на нас(?) всеми необходимыми ресурсами, которые нужны для реализации строительных проектов. Мы бóльшую часть завозим.

ФГИС по Томской области. В четвертом квартале была размещена информация от этих 146 предприятий на 40 процентов. Они отчитались, 40 процентов из них. Транспортные компании – ноль, нет информации.

В результате из 44 тысяч строительных ресурсов, которые есть у нас сметных(?) нормативов, в ФГИС по Томской области попали 1167, это 2,6 процента. Вот вам показатель точности сметных расчетов ресурсно-индексным методом.

Все остальное, как нам говорил Сергей Григорьевич, выяснилось, что индексы по ГОСР так называемых по группам ресурсов совершенно не отражают реальную ситуацию на рынке. То есть стоимость определения по статье материалов не превышает 3 процента, стоимость материалов в различных видах объектов по

ресурсно-технологическим моделям где-то от 50 и выше процентов в зависимости от того, какая структура объекта: дорожный это объект либо это объект жилищно-гражданского строительства.

К ресурсно-технологическим моделям тоже большой вопрос, потому что если раньше они были совершенно прозрачными, видимыми, сейчас мы их не видим, мы их не знаем, нам Минстрой ничего не дает. Ну, собственно, не только мне лично, а вообще в принципе никому не рассказывает и никому не отчитывается.

Общее количество материалов, которые подлежат мониторингу у субъекта Российской Федерации, 884 позиции на сегодняшний день. Из них в Томской области не производится вообще 17 позиций, то есть мы их не мониторим. А вот вопрос, опубликованы в ГИС данных органа исполнительной власти 43 ресурса. Вопрос: зачем региону мониторить остальные 700 с копейками? Они просто не опубликованы. В принципе не опубликовано вообще в ГИС по Томской области 125 ресурсов. Куда они делись – вопрос. То есть нет индекса ни по ГОСР, ни по текущей цене.

Когда заводилась ФГИС, нам говорили: мы уйдем от конъюнктурного анализа, не будет больше конъюнктурного анализа в стоимости проекта. Что вы думаете? С введением ФГИС конъюнктурный анализ стал еще больше. Потому что Главгосэкспертиза при проверке документации сверяет все букровки в марках. То есть если у нас раньше сметные цены были усреднены и мы брали марку усреднено, то сейчас мы берем с точностью до каждой буквы.

У нас есть такое предприятие "Кабельный альянс", которое производит огромное количество кабеля. У них отчет по кабелю... там 20 тысяч ресурсов, они все их предоставляют, но производят они их по заявке. То есть они не каждый квартал производят всю эту номенклатуру. Есть заявка – они выпускают эту продукцию. Но в принципе они готовы все это выпускать. Продают ли они эту продукцию на рынке? Нет. У них есть торговые дома, которые делают свою наценку.

Понимаете, когда мы заводи́ли ФГИС ЦС, главная теория была такая — нужно исключить перепродавцов, нужно взять только производителей и непосредственно их мониторить. Но, послушайте, рынок-то никто не отменял. И есть экономика, и есть условия продвижения товаров от производителя к потребителю конечному: крупный опт, средний опт, мелкий опт, розница.

И когда мы говорим о реализации проектов на территории субъекта, очень здорово все, когда вы рассказываете про какие-то биржи. Вы спуститесь на землю, пожалуйста. У нас в регионах нет никаких бирж, никто туда ничего поставлять не собирается и покупать там тем более ничего не собирается. Объекты, которые у нас строятся... Вы не поверите, у нас школа уже большой объект, крупный. Ну, когда такое было, чтобы школа была крупным объектом? Ну, послушайте. И вот этот крупный наш объект бедный, несчастный никогда не поедет покупать ни на какую биржу.

Сергей Григорьевич сказал, что есть нарушения, цена увеличена за счет того, что срок поставки строительного ресурса маленький. А откуда он? А он оттуда, что у нас нет нормативов продолжительности строительства по объектам. Поэтому заказчик, выходя на торги, говорит: "Мне надо национальный проект исполнить, мне к 31-му числу сдайте школу". Подрядчик соглашается, у него работы нет, ему надо работать как-то, он соглашается работать и, естественно, у него проблема купить материалы. Почему? Потому что в контракте написано, что поставкой материалов занимается подрядная организация. Где она их купит — неважно.

Вот про ценовые зоны нам пытались рассказывать, что будет здорово и замечательно. Мы обратились в субъекте к муниципалитетам: где берутся материалы. Они понятия не имеют. Эти заказчики понятия не имеют, откуда подрядчик завозит материалы. Он их где-то покупает и строит им школу и дает результат. Послушайте, у нас целевое финансирование. У нас главное — достижение цели, главное, чтобы школа была построена, а не то, каким образом, чего и как.

Главная проблема с моей точки зрения ФГИС ЦС, что методология неправильная заложена. Во-первых, там только производители. Во-вторых, раньше были средние цены, а сейчас минимальная цена за максимальный объем продаж. Ну, нет у нас этого максимального объема. И поэтому подрядчики все время теряют на этих объемах. Когда мы мониторили цену, мы брали средний опт. Почему? Потому что ни вашим, ни нашим, не розница и не крупный опт, средний опт. То есть это средняя цена на рынке, а не то, что мы взяли, нашли...

Вот что происходит? Мы подаем отчет, говорим: у нас вот такие цены. При этом у нас производители, они все самостоятельные юридические лица, они цену повышают, когда хотят: хоть сегодня, хоть завтра, хоть послезавтра. И вот мы видим ситуацию: три производителя, двое из них повысили цену, третий – нет. Что мы можем сказать про этого производителя? Он через неделю ее повысит. Но на момент отчетности у него нет повышения цены, попадает его минимальная цена в этот показатель. И все, и строителя стоят на месте.

Что мы можем сказать про сезонных производителей, таких как асфальтобетон? Асфальтобетон меняется раз в году. Есть методики, положения: цена не должна измениться по отношению к прошлому кварталу на 15 процентов. Как это не должна, когда вот она изменилась в январе?

Что происходит? Цена не повышается в этом квартале, она повышается через полгода. В следующем квартале мы сдаем отчетность. И она там, может быть, повысится. Но в стройках всех уже цена сформирована, они расторгнуты. Все, дорожники на объекты не выходят, они не могут купить по такой цене ни асфальт, ни песок.

Про транспортную составляющую тоже говорили. Что с транспортной составляющей? Асфальт нельзя возить больше, чем на 146 километров. А у нас нет производителя ближе, который включен в ФГИС. Вообще с ФГИС очень интересная история: когда мы берем данные из ФГИС, они вроде как для ценовой зоны в целом, но транспорт, доставку, мы должны брать от ближайшего поставщика. Вы извините, а если у него цена в два раза дороже, чем минимальная?

А мы доставку берем, например, на 40 километров, он ближайший, а цена у нас для того, который за 200 километров от нас. Таким образом, мы автоматически в методологии закладываем эти все показатели, которые нам не дают возможности реализовать проект.

В результате, я завершаю, органы исполнительной власти подают данные, никакого контроля, никакой проверки – ничего. Мы просто сравниваем цены и говорим: боже мой, мы сдали одно, а на ФГИС совершенно другое. У кого спросить, почему цена такая? Не у кого. Нам говорят: мы не обязаны вам вообще ничего рассказывать, у нас есть формулы, у нас какой-то высокий интеллект, который что-то считает, ничего мы вам не расскажем.

Губернатор несет ответственность за реализацию национального проекта. К нему приходят подрядные организации и задают вопрос: каким образом мы должны построить объект? Он говорит, что я не знаю, мы цены подали. Ну, здорово, замечательно. То что нам выдают потом в проекте, подрядчик спрашивает: а где же те цены, которые вы подали. Мы только разводим руками: мы не знаем, где они. Мы их подали и ничего больше не знаем о них.

Зарплата. Мы подаем данные по заработной плате раз в году. Динамика роста заработной платы – это индекс потребительских цен. И каждый квартал она индексируется в индексах – 2 процента годовых. У нас в прошлом году в одном квартале на 17 процентов выросли зарплаты по статистике, не говоря про черные, белые, по статистике.

Что у нас произошло в прошлом году? Мы подали заработную плату, отчитались Минстрою. Опять же подписывает ее губернатор, но он не может ее подпасть больше, чем Главгосэкспертиза проверит. Причем тут губернатор, причем тут его ответственность? Вообще непонятно, зачем он ее подписывает, если, в общем-то, проверяет ее Главгосэкспертиза и губернатор не может никакие коэффициенты другие поставить кроме тех, которые ему скажут.

Так вот заработную плату в прошлом году мы подали. И у нас появилось что? У нас заработная плата выросла меньше, чем на индекс потребительских цен.

То есть мы нарушаем отраслевое тарифное соглашение, мы нарушаем Трудовой кодекс, где написано, что в Трудовом кодексе указана статья, мы должны повысить заработную плату не ниже, чем на индекс потребительских цен. Строители не могут этого сделать, потому что в бюджетных объектах вот так.

Может ли быть зарплата в бюджетных объектах выше или ниже, чем по рынку? Нет. Это заложено Трудовым кодексом, это заложено во все документы. Более того, сейчас для госслужащих написано, что зарплата госслужащих не ограничивается. Но в стройке мы зарплату ограничиваем.

При этом у нас же есть еще всякие проверяющие, которые приходят и проверяют, прокуратура и прочие: докажи, что это так, покажи все документы, вытряси всю методику. Приняли положение, что не сравниваются со сметными нормами реализуемые проекты. Что вы думаете? Сравняются, все это происходит.

По поводу коэффициента, который вводят при начальной цене контракта. У нас ФАС запретил этот коэффициент вводить, но не все объекты контролирует ФАС. И те объекты, которые идут по № 223-ФЗ, которые идут прямыми контрактами, прямыми договорами, там все что угодно. А теперь вопрос: на проект мы работаем, у нас проектные работы (написано) определяются проектно-сметным методом. Написано? Написано. А ФАС говорит, что нет, рыночным методом, сравнением конъюнктуры. Получается, что мы сравнение конъюнктуры делаем, ФАС нам согласовывает, мы разместили госзаказ, составили смету, пойдём на экспертизу, экспертиза нам говорит: составьте смету по сметным нормам. Вопрос — зачем? Для чего мы ее составляем, кому мы ее делаем — вообще непонятно. А приходит ФАС потом, контрольная палата, прокуратура и говорит: "Ага, заказчик, проектные работы стоили 1 миллион, а ты 3 миллиона заплатил". И что это такое?

Как индексируется индекс на оплату труда в проектных работах? Понятия не имею. А по какой-то там усредненной структуре что-то там Минстрой делает. Понятия не имею, что он умножает.

Но факт такой: у нас зарплата в проектных организациях 120 тысяч, и она растет примерно на 20 процентов в год, а в индексах она растет на 5. О какой автоматизации мы говорим? О каком повышении квалификации проектировщиков, ну и сметчиков в том числе, которые в проектных организациях работают? О чем мы говорим? Они там на ладан дышат уже. Мы придумали их исключать из СРО за то, что экспертиза долго проверяет. Так экспертиза долго проверяет... У нас по году проекты лежат в экспертизы, экспертиза не успела в срок, говорят: "Продлите срок". Продляем, продляем, проектировщика штрафуют, 25 процентов от цены контракта штраф. Убытки нанесли мы бюджету области, понимаешь ли.

По зарплате. Надо срочно менять методику. Не в следующем году, а вот прямо завтра ее и поменять и пересчитать всю зарплату по регионам и не заниматься тут ерундой, когда мы непонятно чего придумываем. И все эти индексы, которые ФГИС, никогда не будут работать, потому что сама методология формирования ФГИС изначально неправильна, она не соответствует рынку, мы там никогда к рыночной цене не придем такими методами, к сожалению. Вы меня простите.

С.Н. ЛУКИН

Юлия Николаевна, спасибо Вам большое.

Сергей Григорьевич, это как раз нам сигнал, что делать сегодня нужно нам с новой системой, которую мы пытаемся...

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Сергей Николаевич, это отлично, просто у меня тогда вопрос к Тульской области. А вы не строите именно по этим причинам? У вас стройка на нуле находится, где-то ближе к минусу даже.

С.Н. ЛУКИН

Сергей Григорьевич, да я боюсь, что я таких регионов больше половины у нас в России.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Сергей Николаевич, можно, конечно, говорить, что таких регионов больше половины, но факт в том, что они строят и вопросы эти решают.

А.Г. ВЫСОКИНСКИЙ

Коллеги, я бы все-таки... *(Оживление в зале.)*

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Я просто несколько... Вот коллеги, конечно, молодцы, приземлитесь на землю. Я не знаю, где вы строите, может, на Луне, а мы по Земле ходим однозначно. У меня есть несколько проектов, огромное количество и в площадном, и в стоимостном выражении, которые мы лично сопровождаем, со стоимостью на земле. Представляете, я лично сам занимаюсь, на объем 300 с лишним миллиардом реализации проектов и знают, сколько стоит бетон у меня в конкретном субъекте, сколько стоит арматура в конкретном субъекте. Поэтому приземляться на землю надо будет тем, кто эту цену раскручивает. Это раз. Все остальное не знаю, конечно.

Второе.

А.Г. ВЫСОКИНСКИЙ

Слушайте, я бы все-таки предложил не входить в полемику.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Я бы в полемику не входил, если бы конструктивный диалог был.

Второе. Я попрошу Главгосэкспертизу проверить переданные полномочия томской экспертизы и на каком основании томская экспертиза просит продлить сроки. Потому что у нас информация... И когда мы сейчас стали жестко, после того как правительство отменило нормы по бесконечному продлению, у нас очередь сейчас выстраивается и просит эту норму еще раз принять, потому что подрядчики не успевают доработать проектную документацию.

С МЕСТА

Это с 1 января.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

С 1 января. А до 1 января, если такая экспертиза томская занималась именно такими вещами, значит, ее нужно проверить и наказать за это, это очень неправильно. Мы это сделаем, я доложу министру, мы обязательно примем к этому меры. *(Оживление в зале.)*

Знаете, когда говорят, что проектировщики плохо проектирует, а они плохо проектируют, потому что ...*(не слышно)*.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Я никогда не говорю, что проектировщики плохо проектируют. У вас есть проектировщики, которые проектируют хорошо, есть, которые проектируют плохо. И, в общем, по больнице штампы ставить не надо, понимаете? Если у вас плохо, то замечательно, значит, решайте вопрос у себя в субъекте. *(Оживление в зале.)*

_____ (та же)

Я говорю про то, что ваша методология ...*(говорят одновременно)*.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Наша методология — это не методология Минстроя, это методология, которая утверждена на уровне правительства в том числе.

РЕПЛИКА

А кто же ее готовил-то? Кто был разработчиком проекта?

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Мы сейчас можем, конечно, на личности переходить. Я в том числе ее готовил, я за каждое слово, которое вы сейчас сказал, готов аргументированно ответить.

РЕПЛИКА

Готова поспорить.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Пожалуйста, спорьте.

С.Н. ЛУКИН

Сергей Григорьевич, просьба... Сейчас дебаты мы начнем. Сейчас закончатся выступающие ...*(говорят одновременно)*.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Конкретный ресурс, конкретная стоимость ресурса и конкретная заработная плата по каждому объекту, который у вас есть. Вот приходите, и сядем, поспорим ...*(не слышно)*.

С.Н. ЛУКИН

Давайте послушаем Севастополь. Беседин Максим Александрович, заместитель руководителя государственного автономного учреждения "Госэкспертиза города Севастополя".

Извините, закончим сейчас, потом обсудим, конечно. Я думаю, там бесконечные у нас будут предложения. Конечно, под каждый регион не подстроишь, но нам нужно выработать систему, которая бы действительно работала.

М.А. БЕСЕДИН

Уважаемые коллеги, тут вопросов много. В принципе все говорят все правильно, и я считаю, что нужно поддержать многие вопросы.

Один из ключевых вопросов, который я бы хотел поднять, который всех регионов абсолютно касается.

Допустим, мы поднимем зарплату в два раза, допустим, материалы в два раза или в три (ну, сколько там надо будет), но не выйдет ни один объект из экспертизы (я вам говорю), потому что есть лимиты. Эти лимиты и бюджетные обязательства уже сформированы. На сегодняшний момент это самый острый, ключевой вопрос.

Есть механизмы (я сейчас сразу же буду к решению), что, да, есть такая проблематика, конкретно бюджета города Севастополь это существенно касается, есть государственная программа развития Республики Крым и города Севастополя и там постоянно объекты все пересматриваются: одни какие-то приостанавливаются, перебрасываются. Но проблема здесь абсолютно не

экспертизы или еще чего-то, а в том, что изначально лимиты были определены некорректно. При этом я заранее хочу определить, что те люди, которые в свое время – пять, семь лет назад формировали лимиты, возили в Минэкономразвития, титаническую работу провели, но сейчас с той информацией, которая была изначально, пять, семь лет назад, эти цифры к реальности сейчас не имеют вообще никакого отношения.

Суть предложения в следующем: на сегодняшний день в Минстрое есть такой механизм – норматив цены строительства, который должен как бы определять. На реальном примере: в Балаклаве строится сейчас опорный пункт большой и развивается, там есть садик, который из 700 миллионов переехал в 1400 миллионов по ряду причин, все эти причины объективны. Но, например, оказалось, что задают вопрос: "А почему вдруг так произошло"? Почему было 700, а стало... Две цены получилось. И никто не может сказать.

Поэтому что я предлагаю? Есть у нас НЦС (нормативы цены строительства), были всегда такие разработаны понятия нормативы цены конструктивных решений. Если этот механизм будет разрабатываться, подчеркиваю, ресурсным методом, прозрачным, понятным, то сумма НЦКР, конструктивов, условно говоря, фундамент, стена и кровля, то это будет давать объективную цену. И если бы НЦС... Ни какие-то письма губернатор все время подписывает бесконечно, что он согласен, что он найдет эти деньги где-то там, неизвестно где, в экспертизу, а вот был бы объективный механизм все-таки тех лимитов на текущий период и на планово-расчетный. То есть НЦС и НЦКР ресурсным методом.

Дальше. Я бы все-таки... Мы общаемся с Главгосэкспертизой, с Минстроем, мы все, коллеги, друг друга знаем, но все-таки хотелось бы попросить, чтобы у нас... Действительно, есть регионы, есть где-то лучше, где-то хуже, но все-таки где-то начали нас слышать. Потому что в конце ноября мы проводили замечательное совещание Минстрой, Главгосэкспертиза организовали, и мы там... Потом заседание планарное, где мозговой штурм... мы говорили... И говорим: "Ну,

зачем по лифтам все мы запрашиваем, каждый регион запрашивает стоимость лифтов?" А у нас их три производителя в стране. Сейчас лифтеры это все поняли и за 10 тысяч они всем выдают прайсы. Они всем разослали. Пожалуйста, есть такие ресурсы, мы их передавали... Их просто один раз... Может быть, Главгосэкспертиза даст. Извиняюсь, что на такой высокий уровень выношу.

Мы договорились там эти вопросы утрясти. Есть инициативные регионы, которые это сделали, но то там конец года, то начало года, все заняты и уже прошло, уже четвертый месяц скоро будет, и все те проблемы, которые мы не можем обосновать стоимость для этих правильных цен во ФГИС ЦС, они никак не решаются. То есть какой-то все-таки механизм, который бы в связи туда и обратно бы шел.

И конкретно у нас... Про зарплату вы совершенно верно все говорите. Вот конкретно у нас, мы единственный регион отличились в прошлом году, что зарплату мы рассчитали, но так ее и не утвердили, потому что наш министр финансов сказал, что нет, это приведет к удорожанию, разбалансировке бюджета и мы ничего не сделаем. И поэтому зарплату не утвердил, иначе все подорожает. Вот такая позиция. И в принципе она тоже имеет в каком-то смысле место быть. И где мы найдем эти деньги? То есть это надо как-то консолидировано с финансистами работать, потому что строитель говорит: "Да, нам нужны деньги, чтобы зарплату..." Но финансист говорит: "У нас нет денег для строителей". Ну, это если совсем вкратце.

С.Н. ЛУКИН

Вы не подали сведения.

М.А. БЕСЕДИН

Нет, мы подали, с Минстроєм отработали, им тоже большое спасибо. Они тоже молодцы, красавчики. То есть все, вопросов нет.

С МЕСТА

Коллега из Томска говорит, что Главгосэкспертиза заработную плату устанавливает региональную. Главгосэкспертиза, конечно, ее рассматривает, но не

устанавливает. Коллеги говорят, что мы рассмотрели, все нам согласовали, а губернатор не утвердил. Таких субъектов 30 процентов. Поэтому вы вопросы по заработной плате, пожалуйста, в этих регионах себе адресуйте и на них ответьте, а потом, когда через два-три года вы ее пересчитаете, попробуйте объяснить своему губернатору, что вы в лимиты не вписались.

Я подведу итог.

Нужен прозрачный механизм обоснования инвестиций. На сегодняшний день тоже хороший проект по обоснованию ТО идет. Мне тоже нравится. Но пока не появится расчетного механизма, где цифры можно будет проследить, условно, до кирпича, то это однозначно можно...

И, второе, я все-таки предлагаю брать не минимальную цену. Есть методы статистики среднеквадратическая, медианное значение брать, еще какие-то. Коэффициент вариации с доверительным интервалом. Если большой разброс цен, тогда эта методика. Все-таки уйти от минимальных цен.

А сейчас получается так. В экспертизе к нам приходят и говорят, что вот минимальная цена. А эта минимальная цена... И на обвиняют как экспертизу. Мы говорим, что мы бы и рады вам помочь. А там в рекламных целях на каком-то сайте кто-то взял и какую-то цену поставил. И в принципе мы отказать не можем и не имеем права.

Я предлагаю пересмотреть: перейти от минимальной к какой-то средней цене, которая имела право бы..

Спасибо большое.

С.Н. ЛУКИН

Максим Александрович, от Вас тоже предложения.

Валерий Павлович Мозолевский, генеральный директор Ассоциации Региональное отраслевое объединение работодателей "Сахалинское Саморегулируемое Объединение Строителей".

Валерий Павлович, Вам слово.

В.П. МОЗОЛЕВСКИЙ

Спасибо.

Мы с Северов. У нас с Якутии, я с Сахалина. У нас есть особенности. У нас тем более остров. И когда мы говорим о каких-то ценах на материалы с материка, ввиду того, что я в советское время тоже работал, мне как-то непонятно, как брать на острове цену с материка. Потому что у нас на острове база снабжения, которая накапливает материалы. И все наши строители берут оттуда материалы, а не с заводов-изготовителей. И тут совершенно другие цены. Поэтому, конечно, нам необходимо, чтобы цены брались с оптовых баз строительных материалов. Та же ...*(неразборчиво)* база металлопродукции. Потому что здесь очень большая развилка.

Но есть еще: мы тут говорили о капитальном ремонте. Наверное, Министерство строительства знает, что такое капитальный ремонт. Это такой мелкоштучный, мелкооптовый ремонт. И все подрядчики, которые выполняют капитальные ремонты, тем более по капитальному ремонту жилых домов, они покупают на мелкооптовых базах и из магазинов. Ни от каких заводов-изготовителей материалы они не привозят на капитальный ремонт. Это совершенно другие цены, даже третьи цены, которые нигде не учитываются.

Когда я ...*(неразборчиво)* работал по этому вопросу, то для капитального ремонта они выпускали местные сборники, где расценки и все прочее было, и пользовались проектировщики и все этими местными сборниками, но ни в коем случае не российскими, не федеральными сборниками для капитального ремонта, допустим, какого-то детского садика. То есть этот вопрос тоже необходимо рассмотреть. Сколько мы говорили и с Главгосэкспертизой, когда же у нас будут по капремонтам расценки.

Потому что у нас есть, допустим, школа, есть расценки по школам. А если в школе делаем капитальный ремонт, то мы берем в целом по школе. Понимаете, что происходит? А там совершенно другие коэффициенты. И вся эта смета ремонта школы, она перевернута непонятно как. И бетонировать или котлован

копать под школу, а другое дело, если там делается отделка или делаются сети. То есть это проблема по капитальному ремонту социальных объектов очень сложная.

Мы же здесь, наверное, собрались по одной из причин. Я работал, когда все-таки техникумы *...(неразборчиво)*. Местные строители были местного пошиба, то есть где работаем, те и строители были. Сегодня, извините, уже такой класс людей, как местные строители, вот уже заканчиваются. Потому что да, мы техникумы делаем, но наш техникум строительный только 20 процентов обеспечивает обратного возвращения на стройку. Государство тратит деньги на них, но на стройку они не идут почему-то.

И вот эта низкая привлекательность работы на стройках среди местного населения — одна из проблем, по которой, наверное, мы здесь собрались, которая беспокоит, наверное, государство. Но когда мы говорим о заработной плате, она тоже у нас не понятно какая, потому что я не знаю стройки, где строитель работает по восемь часов и с выходными днями. У нас на стройках работают, извините, по 9—10, по 12 часов, а если сдаточные объекты, то и в субботу, и в воскресенье. Но посмотрите, в таблице у них по восемь часов. И зарплата такая, как есть. Поэтому не идет местная молодежь, местные жители на эту стройку. Это абсолютно непривлекательная работа. Мы просто заигрались: не гарантированы... *(неразборчиво)* оплата труда, зачастую работа в отрыве от семьи и месторасположения.

Если на заводе или в магазине... Сегодня, смотрите, мы же привозим мигрантов или иностранных рабочих. Но я вам гарантирую, что только 30 процентов доходят до стройки, потому что по дороге они разбегаются по базам, по магазинам и по всем, где та же самая зарплата, даже выше, но только в теплых помещениях и нормированный рабочий день. То есть это все надо учитывать, куда мы идем вот таким отношением, извините, что есть такая норма и все прочее.

Обеспечение санитарных условий на стройках, высокая травмоопасность работы. Кстати, у министерства труда есть инспекция по труду в каждом субъекте Федерации. Я помню, когда инспекция по труду это была нормальная

организация, которая контролировала стройки, бытовые условия на них и все прочее. Сегодня инспекция по труду – это агентство по труду и инспекция по труду, она контролирует только работу бюджетных учреждений. А здесь – если будет жалоба рабочих. Но подождите, какой рабочий (иностранец) пойдет жаловаться в инспекцию по труду.

То есть необходимо (здесь нет представителя министерства труда) все-таки каким-то образом вопрос поднятия имиджа, поднятия престижности рабочих профессий в строительстве поднимать повсеместно, особенно, наверное, на северах. Это такое введение по этому вопросу.

В отношении заработных плат и по рабочим. Есть технология расчета зарплаты (приказ № 534) и там придумали, когда северные льготы и надбавки учитываются по усредненным показателям областного статуправления, которое проводит раз в пять лет. Вот раз в пять лет они провели, и мы доигрались до того, что у нас, допустим, Курилы, там 80 процентов процентные надбавки, а в расчетах в смете только 20 процентов...

С МЕСТА

Я уж извиняюсь, я вот слушаю, я специалист в этом деле. Вот мы говорим...

Давайте дослушаем до конца.

С.Н. ЛУКИН

Да, давайте. Валерий Павлович, у Вас одна минута осталась.

В.П. МОЗОЛЕВСКИЙ

Есть письмо Минтруда у нас, что они считают, что необходимо эти коэффициенты 100 процентов входить, потому что они говорят, 10 процентов не вырабатывают. А сегодня же, вы понимаете, что статуправление получает данные (то, чего не было раньше), это так называемые... есть трудовые договоры, а сегодня практикуются (уже на стройках работают) самозанятые и работают по гражданско-правовым договорам, где не выделяются северные льготы и надбавки.

И получается, у нас в статистике как бы северных льгот и надбавок нет. И вот эти статистические данные заносят в расчет заработной платы.

С.Н. ЛУКИН

Валерий Павлович, спасибо. Женщины-руководители ждут окончания Вашего выступления.

В.П. МОЗОЛЕВСКИЙ

Два слова просто. И, конечно же, я уже обращаюсь и к губернатору, министерство строительства у нас занимается своими делами. Никто не занимается службой технических заказчиков в регионах. Муниципальные заказчики сами на себя... *(не слышно)*.

С.Н. ЛУКИН

Это местный уровень. Зачем мы здесь его?.. Все, Валерий Павлович, извините.

В.П. МОЗОЛЕВСКИЙ

Я присутствовал, когда министр строительства и руководитель Главгосэкспертизы говорят: вся беда в службах заказчика. Так давайте, каким-то образом... государева служба. Давайте их укомплектуем...

С.Н. ЛУКИН

Валерий Павлович, ждем от Вас предложений. Спасибо Вам за выступление.

Слово предоставляется Марии Васильевне Ярмальчук, заместителю председателя комитета по инвестиционной политике, институтам развития и государственно-частному партнерству Общероссийского объединения работодателей "Российский союз промышленников и предпринимателей".

Пожалуйста, Мария Васильевна, Вам слово.

М.В. ЯРМАЛЬЧУК

Уважаемые Сергей Николаевич, Александр Геннадьевич, уважаемые коллеги, добрый день! Кроме РСПП, еще представляю Национальную ассоциацию инфраструктурных компаний, это как раз все компании, которые строят дороги,

мосты. Мы работаем на госзаказе, исключительно на государственном заказе, поэтому понимаем все боли, проблемы, что сделано в части проблемы в ценообразовании и стройке в целом.

В целом очень важно, что обратили внимание, и острота проблемы сейчас, наверное, требует каких-то достаточно быстрых мер. Я бы, наверное, знаете, на два блока разделила вопросы, проблемы в ценообразовании в строительной отрасли.

Первое – это этап бюджетного планирования.

Второе – это проблемы уже в ходе работ над конкретным объектом.

Если мы посмотрим сначала на первый блок, это этап бюджетного планирования. Есть несколько болевых точек, которые нужно решать, и определенный базис заложен. На что бы хотелось отдельно обратить внимание? У нас предполагаемая стоимость строительства в том числе базируется на укрупненных нормативах цены строительства (НЦС), которые сегодня уже упоминались. НЦС, например, Минстрой обновил общие, а есть НЦС отраслевые.

Сейчас у нас ведется работа по НЦС в дорогах. Исходя из того, что они у нас разрабатывались в дорогах на проектных решениях и технологиях десятилетней давности, соответственно, и те цены, которые учитываются сейчас, базируясь на старых НЦС, в том числе некорректны, дают некорректную цену контракта.

Соответственно, до того, как мы идем в Главгосэкспертизу, все равно эта цифра, если говорить простым языком, уже бюджетировается. Она попадает в проектный или программный документ правительства, госпрограмму, региональную программу и так далее. Дальше, когда уже начинается более детальная, подробная проработка самих проектных решений всего, у нас цифра уже забюджетирована.

Таким образом, несмотря на то, что бы дальше с проектом ни происходило, мы становимся заложниками той цифры, которая в рамках предпроектной оценки была включена в рамках стоимости. У нас есть стоимость контракта сегодня, есть стоимость контракта на инвестиционной стадии три года, пока мы строим.

Сегодня уже много раз и Сергей Григорьевич, и Павел Васильевич говорили оба... Индексация, индекс дефлятора... Из-за того, что (первое) мы базу могли некорректно определить, затем мы спланировали из-за того, что мы берем общую инфляцию среднюю по экономике, а не строительную... У нас одна ошибка получилась, а вот у нас вторая ошибка.

К чему это приводит? Это приводит к тому, что сначала мы утверждаем, сколько у нас стоит национальный проект, его общая стоимость капитальных вложений в рамках национального проекта. Если мы пообъектно посмотрим, какие у нас идут перекосы из-за некорректных расчетов, из-за отсутствия строительной инфляции, то в рамках всего бюджета это колоссальные цифры.

Дальше мы идем... Все, мы спрогнозировали цену, посчитали ее сегодня, а дальше мы начинаем непосредственный переход к стройке. Знаете, с одной стороны, все мы сейчас говорим плюс-минус про одни и те же проблемы, вопрос в решении, в том, что делается или не делается.

Мне, честно, очень не хватает в сегодняшней дискуссии представителей финансово-экономического блока, потому что мы работаем внутри стройкомплекса и с подрядчиками, и с регуляторами, работаем каждый день. Вы знаете, здесь присутствующие коллеги... Мы видимся, наверное, каждый день, бьемся, и вносится колоссальное количество изменений, адаптируется законодательство, принимаются решения.

У нас разработана и под руководством Сергея Григорьевича реализуется "дорожная карта" по оптимизации и снижению барьеров в стройке. Она была инициирована дорожниками. В целом она помогает решать ряд проблем в стройке в целом. Сейчас, исходя из проблем текущих реалий, эта "дорожная карта" актуализирована, и сейчас по инициативе правительства идет процедура согласования.

В этой "дорожной карте" актуализация отраслевых заработных плат, введение индекса по стройке... я заканчиваю, я просто хочу сказать про болевые

точки. Вот эти все вопросы понятны, и проекты "дорожной карты", которые и Хуснуллин поддерживает, утверждены.

Но, знаете, есть позиция иных ведомств, например, министерства финансов, министерства экономики. Вот их бы услышать. Но, к сожалению, отсутствие сейчас решения этих болезненных точек приводит потом к нестрою и к низкой эффективности бюджетных решений. Соответственно, нужно сравнивать – или сегодня мы построим за реальную, объективную стоимость, или завтра мы потеряем или получим нестрой.

Огромная просьба, коллеги, на это обратить внимание более системно и детально. Также дадим предложения. Спасибо за внимание к нашей проблеме.

С.Н. ЛУКИН

Спасибо, Мария Васильевна.

Ну и заключительное выступление. Ольга Всеволодовна Дидковская, заведующая кафедрой стоимостного инжиниринга и технической экспертизы зданий и сооружений ФГБОУ ВО "Самарский государственный технический университет", эксперт комиссии по вопросам ценообразования в строительстве и технологическому и ценовому аудиту Общественного совета при Минстрое России.

Ольга Всеволодовна, Вам слово.

О.В. ДИДКОВСКАЯ

Добрый день! Спасибо большое за предоставленное слово. Я думала, не хватит времени. Я еще представляю Самарский центр по ценообразованию, мы работает с 1 января 1992 года прошлого века. Мы прошли уже эту хрустальную мечту ресурсного метода, которая настолько хрупкая, и сейчас пытаемся к ней подойти.

Не сговариваясь с Павлом Васильевичем... у меня презентация подготовлена как раз... как бы обобщение этого момента. К чему мы подходим? Мы готовимся к ресурсному методу. Но, к сожалению... Если мы посмотрим вообще нашу законодательную основу, которую нам дают, – Градостроительный кодекс... Градостроительный кодекс говорит о чем? Что у нас прежде всего есть

сметные цены. Сметные цены – это сводно-агрегированные, в территориальном разрезе, документированные, определенные расчетным путем и размещенные во ФГИС ЦС. Сводные есть, агрегированные есть, текущие есть, расчетные есть, а вот размещенные во ФГИС ЦС... К сожалению, у нас отсутствует та номенклатура, которая все регионы... сегодня критика была, то, что подтверждается... плохие региональные центры, как они мониторят... И вот эти цены... где-то около 1,5 тысячи, если не больше, этих материальных ресурсов, которые... И подрядчики, и производители – все заинтересованы в том, чтобы эта информация была прозрачна. Они спрятаны за индексами. То есть мы ушли от базисно-индексного метода, но опять перешли на какую-то индексацию.

Если посмотреть сводный перечень строительных ресурсов представителей, это как раз перечень ресурсов, который во всех субъектах мониторится, и то, что должно быть размещено во ФГИС ЦС.

Перечни специализированных ресурсов – это то, что мы видим по каждому материалу, которые дальше попадают в группы однородных ресурсов. И вот пример, который я посмотрела на реальных объектах. Сейчас мы заканчиваем сметные вопросы. Взяла из сводного перечня тех ценообразующих, которые по реальному объекту есть, которые мониторят. По нашей Самарской области из 30 всего лишь четыре материала имеют реальную цену. Все остальное спрятано за индексами.

Сегодня уже говорили о том, что попадает какой-то материал, он выпадает из этой группы, что он не отражает прозрачности. Если рассматривать уже инженерные сети и системы, здесь еще хуже проблема: из 25 всего лишь один... мы видим реальную цену, о которой можно реально говорить, что это текущая цена. Дальше уже вести разговор, почему она... минимальная она, агрегированная она, поставщик не подал, неправильно сделали, какой-то отрицательный... К этому пока мы... к ресурсному методу... а ресурсно-индексный – приоритет ресурса, то есть цена ресурса. Но, к сожалению, мы уходим опять на базисно-индексный метод.

Предложение, которое у меня было на первом слайде, – все-таки добиться того, чтобы то, что мониторит субъект, мы все-таки видели. Нужно нам видеть эту цену и тогда уже разговаривать на каком-то языке, почему эта цена не попадает. Либо мы не укладываемся в тот интервал, которые есть, что не более какого-то, либо эта цена недостоверна, либо еще что-то такое, но все-таки добиться того, чтобы мы видели прозрачную эту цену.

Следующее, то, что мы хотели бы видеть, – что вот эти группы однородных ресурсов – это, по сути дела, те группы, которые объединены по функциональному назначению, и одинаковая динамика их роста. Но по этой группе всегда есть ресурс, есть его цена, и мы должны видеть эту цену, откуда появилось это. То есть вот этот момент хотелось бы тоже отметить.

Следующее – это уже как следующий этап, по которому пока что невозможно решить.

Далее. От сметного ценообразования мы переходим к контрактному ценообразованию, мы формируем смету контракта, а смета контракта формируется по закону № 44 и приказу № 841 по конструктивным решениям. Конструктивные решения – это те виды работ, которые могут уходить на субподрядные работы, те, которые реально получают... И там реальные материалы, которые держат эту стоимость, цену работы. И вот эти материалы, конечно, нам тоже хотелось бы видеть (хотелось бы, чтобы они были прозрачны), чтобы уже дальше переходить от сметного к контрактному ценообразованию и чтобы наши подрядчики могли контрактиться уже по реальной стоимости этого вида работ, в котором есть реальный кирпич, реальный бетон, реальные какие-то отделочные, теплоизоляционные материалы.

То есть вот такого хотелось бы по первому вопросу.

Второй вопрос я не затрагиваю, это проблема, о которой сегодня уже рассказывали.

Следующий, третий, вопрос – это по оплате труда. С 1 января 1992 года каждый месяц мы запрашиваем в органах статистики данные о средней оплате

труда в отрасли строительства в нашем субъекте. И у меня эта динамика... Вот посчитайте, сколько месяцев у меня уже таблица ведется.

И момент – проанализировав несколько как бы вариантов, каким образом можем пересмотреть (то, что уже сегодня озвучивалось). У нас прожиточный минимум. Посмотрите соотношение (2024 год я взяла): 15 800 и МРОТ... МРОТ – это единственный показатель, по которому дальше – оплата налогов... Все наши дальнейшие расчеты идут не по прожиточному минимуму, а по МРОТ.

Вот вторая колонка... Я взяла прошлый год почему? Потому что статистика опаздывает немножко, и у меня последняя информация была октября 2024 года. Это то, что нам предоставили, информация. Дальше я взяла эти же данные во ФГИС ЦС, средняя оплата труда у нас считается четвертого разряда.

Следующее. У нас есть еще один документ очень интересный – отраслевое соглашение, которое подписано Минстроем, работодателями и профсоюзами. То есть там написано очень много интересных вещей, которые как раз и идут... База там – тоже прожиточный минимум, но там заданы вот эти надбавки компенсирующего и стимулирующего характера. Я сделала такой расчет хотя бы по минимуму. Я взяла это соглашение, которое подписано. Все данные, которые идут в этом (я вернусь к этому, если дадите время мне)... Значит, я сделала расчет. Взяла хотя бы две надбавки, минимальную и максимальную, – это по профмастерству и за выслугу лет. И у меня получилось как бы соотношение. Два расчета: один – это в целом, когда переход от прожиточного минимума, коэффициент 1,2 идет для строителей, и для особо опасных и технически сложных – коэффициент 1,5. И у меня получилась картина та, что в таблице (я сейчас вернусь).

Но там есть еще очень интересная фраза – что оплата труда рабочего четвертого разряда в отрасли должна быть не ниже пятикратного прожиточного минимума. То есть вот такая фраза есть в тарифном соглашении, которое подписано.

И вот теперь посмотрите эту таблицу, то, что она дает, какие варианты вообще можно рассматривать. То есть четвертая и пятая колонки — это как раз минимум и максимум, хотя бы две надбавки, не говоря уже о сверхурочных, прочем (это можно рассматривать). Есть минимум, есть максимум.

Есть положение пункта 3.13 этого же соглашения, которое дает нам вот этот пятикратный прожиточный минимум.

И последняя величина — это когда мы уходим от прожиточного минимума к МРОТ. То есть вот, пожалуйста.

И все-таки плавно как бы если мы перетекаем... Я понимаю, что нельзя увеличивать в два раза, нельзя статистику... нельзя каким-то образом... но хотя бы какой-то механизм в методических подходах к оплате труда... Любой из этих вариантов можно каким-то образом все-таки рассмотреть: и тарифное соглашение взять во внимание, и все-таки уйти от прожиточного минимума к МРОТ. И мы хоть каким-то образом можем пересмотреть. Спасибо за внимание.

С.Н. ЛУКИН

Спасибо.

Уважаемые коллеги, мы все, наверное, сделали вывод, что мы до совершенства еще далеки, но тем не менее к нему стремиться надо.

Кто еще хотел бы высказаться? Ахмат Анзорович, пожалуйста.

А.А. САЛПАГАРОВ

Спасибо, Сергей Николаевич.

Я рад слышать здесь, Сергей Григорьевич озвучил, что методика учета инфляции уже после заключения контракта, которая в основном, кроме ремонта, заключается на длительное время. И это проблема, что фактическая инфляция не учитывается, а только прогнозные дефляторы. Я тоже проанализировал 2022 год: 105 прогнозировалось, была 114. В 2023 году: 105, была 109. В 2024 году: 106 — 109. Если это учтется, конечно, это будет большой прогресс: риски не ввода объектов и, естественно, поддержание строителей.

На сегодняшний день, как все уже отметили, наверное, самая большая проблема — заработная плата. Я проанализировал в расчете на самые распространенные виды работ, которые сейчас есть. В основном это монолитное, бетонное строительство. В Карачаево-Черкесии по состоянию на текущий уровень цен на четвертый квартал 2024 года бетонные работы, заработная плата на куб — 1021 рубль, в другом — 1098 рублей.

У нас сейчас идет интенсивное строительство на курортах Кисловодска, Архыза, Черкесска. Меньше 6 тысяч там, 5-6 тысяч кубометр бетона. Естественно, подрядчик, который заключил контракт, он нигде не найдет, потому что строитель, рабочий работает там, где платят эту сумму. Поэтому он вынужден платить такую сумму. Отсюда, естественно, в конвертах, теневая заработная плата, снижение НДФЛ, снижение на заработную плату населения.

И такой вопрос. Все-таки мы идем к рыночным механизмам, ресурсному методу в учете стоимости материалов, услуг. А в отношении заработной платы все-таки мы рассчитываем от минимальной, от прожиточного уровня, но все-таки расчетный. Он всегда не будет успевать учитывать все эти изменения. Тем более у нас такая сложная сегодня и миграционная политика. Строителей взять неоткуда.

Я не знаю, как сформулировать, но все-таки то ли рынок труда учитывать. Систему информационную мы вводим на материалы и ресурсы, так же на заработную плату. Она должна быть рыночная, потому что по расчету на бюджетные объекты взять их неоткуда, даже если мы посчитаем десять раз. Здесь бы я рекомендовал подумать над каким-то механизмом, который как ресурсы мы учитываем в информационной системе, так учитывал заработную плату в отрасли, какая в регионах складывается.

И третий вопрос — отношение индексов понижающих, которые применяют. Я считаю, что здесь вопрос контролирующих органов. Как заказчик не имеет право, это превышение полномочий, поднять... то есть расчет цены первоначальной каким-то повышающим индексом, так же он не имеет право

понижающие индексы применять. Здесь, я думаю, контролирующие органы должны обратить на это внимание.

Спасибо за внимание.

С.Н. ЛУКИН

Коллеги-сенаторы, есть еще у кого что предложить? Пожалуйста.

Сергей Николаевич, один аспект при обсуждении забыли упомянуть, который существенно тоже влияет на ценообразование, — это транспортные издержки и транспортные расходы. ФСНБ-2022, к сожалению, учитывает только до 300 километров ценообразование по транспортным издержкам. Большинство субъектов, где идет строительство, имеют транспортные расстояния выше 300 километров. И эти издержки тоже очень серьезные, они существенно влияют на ценообразование в строительной сфере.

Предложение: в ходе внесения поправок в сметно-нормативную базу, особенно при подготовке методик, этот нюанс и эти критерии учитывать. Во-вторых, классификатор строительных ресурсов, опубликованных в ФГИС ЦС, надо учитывать и сертификаты производителей, их учитывать в ФГИС ЦС.

Спасибо.

С.Н. ЛУКИН

Спасибо.

Я хотел бы несколько слов тоже сказать. Сергей Григорьевич линию стратегическую обозначил, вокруг чего сегодня разговор.

Но разговор очень необходимый на этом этапе обязательно, потому что два региона, вот в сравнении... Вот только приехал из Новосибирска, рассказывают, как там умеют и знают, работают уже по этой методике, она для всех общая, соседние. Но надо отметить, что настолько профессионально на местах люди владеют, не от них зависит, не от Юлии Николаевны, что там строительствами какими-то темпами не теми идет, но если таких больше специалистов будет на

местах, быстрее этот процесс пойдет. И чем больше вы говорите о положительной практике... Пусть они рассказывают доходчиво до других регионов и территорий. Мы все по специфике территорий разные и вопросы, которые возникают в ценовой политике. Есть лимиты, от них и отталкиваетесь. Мы говорим: "Вот столько, столько и столько". По-другому как? Поэтому квадратный метр на ребенка или на ученика, деньги идут за ними, поэтому оттуда надо исходить, а не просто моделировать, что у нас не хватает. Их всегда не хватает. Спасибо.

С.Н. ЛУКИН

Спасибо, Валерий Васильевич.

Уважаемые коллеги, я думаю, нам надо завершать.

Сергей Григорьевич, то, что мы Вам наговорили, это не говорит о том, что вы сегодня возьмете и все пожелания учтете, даже самые противоречивые. Конечно, это большая работа, разумеется, проделана уже, я говорил, огромнейшая работа, и мы должны найти именно ту формулу, которая бы устраивала... Потому что понимаю, что рынок труда сегодня очень дефицитный, проблем много в строительной отрасли, тем более, наверное, сложнее отрасль, как строителю, сравнить с некоторыми отраслями... Мне кажется, это одна из серьезнейших отраслей, которая не только дает 11 процентов ВВП и прочее, но это еще люди, которые задействованы, все время все непогоды, все проблемы, которые они испытывают, это все для строителей. Поэтому наша задача – именно найти тот принцип, ту формулу, которая бы повысила престиж строительной отрасли.

Сергей Григорьевич, пожалуйста.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Сергей Николаевич, спасибо.

Я буквально просто хотел вкратце пройтись. Я думаю, там буквально 5 минут.

Наверное, правильно, есть необходимость собирать сильные регионы, у которых получается и у которых не получается, потому что (я вот сейчас буду просто тезисно идти) есть вещи, которые... Вот я, допустим, Валерий Павлович, не

понимаю, почему Сахалин смотрит не производителя, а поставщиков. Новосибирск, допустим, с "Леруа Мерлен" работает и во ФГИС грузит данные с "Леруа Мерлен".

С МЕСТА

(Микрофон отключен.)

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Это же неправильно. Посмотрите поставщиков. ФГИС ЦС это не то что допускает, а ФГИС ЦС говорит, что нужно смотреть это. Поэтому тут как бы большая ошибка региона, если он это не делает, и иных регионов.

Я просто с конца пойду тогда, чтобы уже по памяти.

Расчет транспортных издержек на расстоянии более 300 километров. Действительно необходимость такая образовалась исходя из того, что у нас железная дорога, к сожалению, в последние два года не обеспечивает тех темпов доставки, которые были ранее, и мы просто-напросто встаем на восточном направлении, вообще в принципе встаем. Все прекрасно знают, почему. Поэтому мы такую задачу поставили, Главгосэкспертиза сейчас просчитывает различные варианты доставки и увеличения радиуса – 800, 500 и 300. Вот три варианта, три сценария считает. Тут нужно отметить, что мы все прекрасно понимаем: как только этот радиус будет увеличен, у нас все это 100 процентов скажется на стоимости доставки. И вряд ли будут использовать поставщики уже железнодорожную, даже учитывая сроки доставки. Будут использовать автотранспорт, который явно дороже. Обосновать экономическую эффективность в этом случае будет нереально, мы все будем понимать, что мы намеренно в этом случае увеличим стоимость. Но у нас, как у строителей, вариантов других нет, мы и министру это докладывали, что мы в этом случае больше теряем, чем приобретаем, потому что у нас страдает логистика доставки объектов строительных ресурсов.

Что касается... Вот очень важную тему Ахмат Анзорович поднял. Давайте сделаем так, чтобы в регион заработную плату... Ну, не страдал от того, что низкая

заработная плата в соседнем регионе. К сожалению, есть такая тенденция в тех регионах, где заработная плата серая сейчас, а заработная плата нами формируется и рассчитывается от реально уплаченной, мы заработную плату в конвертах не считаем. Вот в тех регионах чем ниже уровень белой заработной платы, тем ниже уровень расчетной. Поэтому вот здесь нужно субъектам постараться.

У нас в Курской области, где атомная стройка идет большая, там очень большой процент выплаты заработной платы, допустим, структурами "Росатома"... Понятно, что они все белую платят. У них и уровень по ЦФО самый высокий практически. Поэтому здесь нужно субъекту поработать и сделать...

Это не строительный сектор он должен сделать, здесь должны финансовые контрольно-надзорные органы поработать и вывести из серой зоны заработную плату, тогда и расчетная будет больше.

Я еще раз хочу отметить: все-таки на слайдах была заработная плата во ФГИС и заработная плата реально начисляемая — это разные вещи. Можем любой проект поднять и посмотреть: зарплата рабочего четвертого разряда — это процентов на 20–25 меньше, чем та зарплата, которая реально выплачивается на строительной площадке. Учитывая всю специфику... вот Вы приводили пример, особо опасных технически сложных, там всю эту зарплату нужно умножить на 1,25, она на четверть должна быть умножена. И, конечно же, как это не учитывать? Это надо учитывать. На четверть больше заработная плата.

Просто пример приведу. Когда мы сейчас объектом, одним из самых важных на сегодняшний день объектов по спецхимии, занимаемся, прямо предельно каждую цену, стоимость контролируем, там зарплата рабочего четвертого разряда была порядка 60 тысяч рублей. Реальная заработная плата, которую люди получали на руки, по смете была порядка 170 — это просто разница между нормируемой и выплачиваемой, просто чтобы понимание было (это в смете, это сметная документация). Это особо опасный технически сложный объект, там 1,25, это вахта.

Мы все прекрасно понимаем, все сравнивают зарплаты и "HeadHunter", приходят и говорят: "Вот, на "Superjob", на "HeadHunter" заработная плата — 150 тысяч рублей, и вот у вас во ФГИС — 60". Хорошо, вы галочку нажмите, дальше в "HeadHunter" провалитесь, и там написаны условия по этой заработной плате: это 12-часовой рабочий день, это 6/1 как минимум в неделю, а то и 10/2, это вахтовая работа, это вахтовая надбавка — 75 процентов и так далее. И сравнивать с рыночной заработной платы в этой части, ну, конечно же, не стоит. Это просто несопоставимые вещи. Это на реальных расчетах мы можем показать.

Я еще раз повторяюсь, заработная плата — на сегодняшний день это основная проблема. Но вот говорить о том, что сейчас прямо совершенно не соответствует она рынку... потому что во ФГИС она такая, ну, конечно же, это не так.

Создание службы техзаказчика. Мы четыре года субъектам говорим создавать службы технического заказчика, все полномочия на это есть. Создали — на одной руке пальцев не хватит сосчитать, кто создал службу технического заказчика. Это абсолютно правильно, это формирование цены на НЦС. Хоть Мария Васильевна и говорит, что 10-летней давности объекты — неправда. У нас в НЦС объекты и более свежие реализованы, в том числе структурами НАИК (?), и они вот сейчас уже реализованы, и расчет идет по ним. Они построены уже на всех ваших Supergrave, на асфальтах, с новой техникой и так далее.

Порядка 100 в прошлом году мы проектов проанализировали, когда смотрели от субъектов запросы, почему на НЦС никто не выходит. Простые причины: НЦС считают на объектах в пределах отмотки, инженерные сети не считают, благоустройство не считают, конструктив даже ошибаются, говорят: "Никто не выходит на торги, провалимся в НЦС, по проектной документации — монолитное здание, в НЦС взяли кирпичное здание". Ну, как бы понятное дело.

Дальше. Коэффициенты региональные не применяют. Строят в Сибири, не применяют региональные коэффициенты повышающие. Куча таких моментов,

можно реально их просто открыть и посмотреть — это реально просчеты службы-заказчика, которая просто это не учитывает, вот и все.

Я не понял про лифты вопроса, честно сказать. Лифтами я не занимаюсь, но, мне кажется, здесь достаточно все просто: есть производители и их, конечно же, не три, их порядка 15, если не ошибаюсь, на территории Российской Федерации.

С МЕСТА

(Говорит не в микрофон.)

С.Н. ЛУКИН

Сергей Григорьевич, Вы закончили, да? Сергей Григорьевич, спасибо Вам большое. Мы все равно сегодня все проблемы не снимем.

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Я с точки зрения "не заниматься ерундой и приземлиться на землю". Я просто еще раз... можно, конечно, завтра сесть и пересчитать всю заработную плату и сказать, что у нас замечательно все, всем хватает.

Можно мне тогда на вопрос ответить? Сейчас на разогреве рынка взять... Давайте методологию разработаем, что берем с HeadHunter или еще откуда-то заработную плату, вставляем ее во ФГИС и считаем, что она именно такая и есть. Замечательно. Вы эти объекты будете когда строить, по которым вы эту зарплату рассчитаете, и зарплату платить когда будете?

РЕПЛИКА

(Микрофон отключен.)

С.Г. МУЗЫЧЕНКО

Что это у вас за стройка такая? Вы задним числом что ли закрываете объем? У вас заработная будет выплачиваться через год-два. Потому что вы сейчас проектную документацию разрабатываете, делаете смету. Вы выйдете на торги в следующем году, а реально платить ее будете через полтора года. Попробуйте контролерам объяснить, что у вас в сметную стоимость заложена эта заработная, а сейчас на низком рынке эта заработная плата немного упала, она сейчас уже

падает немного, мы видим динамику, что она падает. Надо просто трезво к этой истории подходить, а не заниматься ерундой, давайте завтра зарплату опубликуем.

С.Н. ЛУКИН

Сергей Григорьевич, спасибо.

Уважаемые коллеги, давайте все предложения, для того чтобы мы их систематизировали, для того чтобы министерства, Главгосэкспертиза, о которой мы говорим, — это две главные действующие федеральные структуры, от которых зависит сегодня очень многое. Поэтому в протокол все предложения, которые здесь прозвучали. Просьба: к концу следующей недели дать свои предложения, направить в комитет по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению, для того чтобы мы потом их систематизировали, раздали участникам нашего совещания, ну и, разумеется, в Минстрой для дальнейших действий, отработки. Ведь задача-то... не то, что Сергей Григорьевич пришел, мы все на него, а он говорит: нет, ребята, я не могу. Наша задача — выработать именно тот механизм, который был бы на земле работающий. И у министерства в первую очередь задача — чтобы строительная отрасль подрастала в своих объемах, разумеется, для того чтобы это было приземлено, чтобы было ценообразование у нас реальное. Для чего вся эта система, которую мы обсуждаем? Для того чтобы достоверность строительных объектов, достоверность сметной документации была приземлена на самый максимум. Вот это главная задача. И мы в этом деле должны принимать самое активное участие в том числе. Спасибо.

А.Г. ВЫСОКИНСКИЙ

Коллеги, еще один момент. Вначале хотелось бы выступить в защиту Сергея Григорьевича. Это принципиальный момент. Мы должны признать, что другого пути, кроме того, который сегодня предлагает Минстрой, у нас не будет. Хотим мы того или нет, система рабочая. Сергей Григорьевич, который сегодня фактически смотрит всю страну, которая очень разная, берет на себя огромную

ответственность. Спасибо Вам за это, Сергей Григорьевич. Дай Бог, чтобы Бог Вам отдал это добро.

Что у нас происходит дальше? Нужно выделить два аспекта.

Первый аспект. Мы не договариваемся по специфике регионов, об этом говорили все. И когда Сахалин говорит: мы остров, я говорю: вы, конечно, остров, но до вас железной дорогой доехать можно, а до Магадана нет. Поэтому у всех своя специфика. Я первый раз в Якутске увидел стеклопакет на 22. Как окно открываешь, так четко понимаешь специфику. Все по-серьезному. И как работает там переправа, и как механик Кулибин возит через Лену все эти товары... Коллеги, мы все разные.

Сергей Григорьевич, в плане предложения. Давайте посмотрим, может быть, с точки зрения специфики регионов (и коллеги нам эти предложения дадут) посмотреть по федеральным округам какие-то специфические вещи. И соответственно Мария Васильевна об этом говорила, посмотрите у ваших производителей. Уральский федеральный округ, в котором я живу, мы все производим сами, нам все понятно, как это работает. У кого-то другая специфика. Но по федеральным округам я бы предложил это сделать.

И самое главное, Сергей Григорьевич, может быть, на следующее наше мероприятие надо приглашать Минфин вместе с экономистами не с точки зрения того, что они цинично режут лимиты, это у них профессия, в инструкциях написано, что денег нет. Нам нужно сделать по-другому: нам нужно договориться, кто на каком этапе принимает объективное решение по инфляционному росту.

Сергей Григорьевич уже сегодня: вот вы тут занижить... Он систему правильную создал, он за инфляцией не успевает. И по факту мы обсуждали инфляцию сегодня. Мы не обсуждали методологию. Мы обсуждали, что зарплату только посчитали, пока считали, инфляция опять скакнула. Материалы посчитали — опять инфляция. Так вот нам нужен понятный коэффициент роста инфляции, который признают все. Пусть это будет принимать Министерство экономики,

пусть это будет принимать губернатор. И его корректировка чуть ли не ежемесячная.

И тогда мы с вами войдем в режим, что тот, кто деньги тратил, принимая решение о тех или иных объемах, когда приходит специальный человек в сером костюме (много таких приходят), он ему говорит: вот даты, вот коэффициент Министерства экономики, вот я взял, вот цена.

Еще раз, Сергей Григорьевич, большое спасибо за то, что вы делаете, давайте два этих вопроса докрутим именно с точки зрения инфляции. Я извиняюсь, коллеги, федеративная ответственность, это дает Федерация — все регионы взяли под козырек, региональная специфика, федеральные округа — это регионы. Тогда мы договоримся, я считаю.

Спасибо всем, коллеги.