



## АЛЕКСЕЙ ЖУРБИН: «НЕ СЛЕДУЕТ БОЯТЬСЯ РАЗУМНО РИСКОВАТЬ»

Внимательный читатель уже наверняка успел заметить, что генеральный директор ЗАО «Институт «Стройпроект» Алексей Журбин — довольно частый гость на страницах нашего журнала. Причем для приглашения к разговору никогда не требуется каких-либо искусственных причин — Алексей Александрович является признанным отраслевым экспертом, чьи злободневные и неординарные суждения всегда интересны специалистам. В этот же раз повод для интервью буквально лежал на поверхности — только-только завершилась олимпийская эпопея с ее грандиозным строительством, в том числе и в сфере транспортной инфраструктуры. Впрочем, затем наша беседа вышла далеко за рамки сочинской темы...

— Как известно, Институт «Стройпроект» был одним из активных участников реализации «Программы строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта». Довольны ли вы результатами проделанной работы? Все ли из задуманного ранее удалось реализовать?

— Поскольку построены практически все объекты, которые запроектировал наш институт, то мы, естественно, довольны результатами работы. Исключением, к сожалению, стала третья очередь обхода Сочи, здесь до строительства дело так и не дошло.

Но в целом все удалось.

— Объекты Сочи в определенном смысле уникальны, поэтому нетрудно догадаться, что их проектирование потребовало определенных нестандартных подходов. Позволяла ли действующая нормативно-правовая база применять неординарные решения?

— Об этой проблеме говорилось уже неоднократно. В рамках существующей нормативной базы ничего уникального мы не смогли бы запроектировать. Поэтому на сегодняшний

день практически все наши объекты снабжены специальными техническими условиями (СТУ). Это позволяет нам внедрять иную практику проектирования. Ведь многие аспекты современного дорожного строительства не отражены в отечественных нормативных документах. Конечно, на это тратится лишнее время и деньги. Но для нас важен результат, ведь в итоге мы получаем современный долговечный объект.

— Насколько известно, работа по обновлению нормативов все-таки ведется. Видны ли результаты этой деятельности?

— Действительно, многие стандарты уже обновлены, в этой связи можно отметить определенные позитивные изменения. Но что же касается основных нормативных документов, официально именуемых как своды правил, то здесь до сих пор наблюдается довольно грустная картина. Старые СНИПы обновляются в спешке, не очень качественно. Так что эту работу пока можно обозначить лишь как положительную, но все же тенденцию, показателем того, что изменением нормативно-правовой базы наконец-то начали заниматься. Я возлагаю

большие надежды на недавно образованное Министерство строительства и ЖКХ России. Очень надеюсь, что новое ведомство системно займется этим вопросом. Других вариантов у нас нет, нужно возрождать систему нормирования.

Стоит отметить, что сейчас появляются ГОСТы Таможенного союза. Эта тема на настоящий момент актуальна, стандарты разрабатываются в большом количестве. Надеюсь, с их внедрением ситуация с нормативным регулированием станет несколько проще. Тем не менее от практики создания СТУ мы отказаться пока не можем.

— Но ведь какие-то нормативные вопросы можно решить и на региональном уровне?

— Да, и наш коллектив старается по мере сил участвовать в этом процессе. Например, мы разработали региональный методический документ (РМД) для мостовых сооружений, в который включен целый ряд инновационных инженерных решений. Новый норматив, если он в ближайшее время будет утвержден в Санкт-Петербурге, позволит нам не разрабатывать СТУ как минимум для городских объектов.

— **Повлияло ли на вашу работу постановление Правительства РФ №360, которое предоставляет Минтрансу возможность корректировать отдельные требования к содержанию разделов проектной документации на объектах? Произошли ли какие-либо изменения после принятия постановления №377, которое уточняет понятие «подготовка территории» и включает комплекс этих работ в отдельный этап проекта строительства?**

— Не сказал бы, что мы ощущаем какой-либо эффект от этих постановлений. Да, Минтранс получил такое право, и это можно оценивать только с позитивной стороны. Но по факту никаких корректировок пока не произошло. На эту тему НП «РОДОС» готовит ряд конкретных предложений. Надеюсь, в 2014 году мы увидим реализованное право Минтранса корректировать отдельные требования.

Что касается подготовки территории, то такого примера я тоже не знаю. Показателен опыт нашего московского филиала, который поинтересовался в Главгосэкспертизе, можно ли сдать отдельно проект подготовки территории. Но там ответили, что не знают, как это сделать, — в их понимании экспертизу может пройти лишь такой объект, который потом можно сдать на баланс. А «подготовку территории» на баланс сдать нельзя. Это некая промежуточная стадия.

Эту проблему я озвучил на одной из конференций в присутствии представителя Минтранса, который буквально не поверил моим словам. В любом случае мне не известны факты, когда проектировщик провел через экспертизу отдельно проект подготовки территории. Конечно, у меня нет информации по всей стране, может быть, где-то уже и были прецеденты. Во всяком случае, нам этого сделать не удалось.

— **Раз уж мы затронули тему взаимоотношений проектировщиков с госэкспертизой, то видите ли вы в них какие-либо позитивные изменения? Общеизвестно, что это ведомство всегда было главной преградой на пути продвижения передовых проектных решений...**

— Я бы сказал, что произошло некое привыкание. В 2007 году экспертиза резко изменила свои позиции. Это было связано с выходом Градостроительного кодекса России и Постановления Правительства РФ

№145, в котором был прописан порядок организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий.

Изменение заключалось в том, что раньше проекты на соответствие нормативным документам проверяли профессионалы высокого уровня, настоящие мэтры своего дела. Они в первую очередь оценивали нашу работу не по ее соответствию конкретной нормативной букве, а с точки зрения практики проектирования. Это был по-настоящему экспертный, инженерный взгляд. Поэтому некоторые решения, не вписывающиеся в норму, но имевшие объективное обоснование, проходили экспертизу и успешно реализовывались. Это был своеобразный диалог, эксперты вдумывались в те материалы, которые предоставлял проектировщик, внимательно анализировали их.

С момента выхода 145-го постановления экспертиза превратилась в формальный орган, который слепо подходит к оценке проектов: соответствует или не соответствует норме. При этом следуют комментарии подобного рода: «Мы видим, что у вас все сделано современно, интересно, но это решение не проходит по нормам». И наше предложение остается только на бумаге.

К таким ситуациям мы уже привыкли. Поэтому если хотим что-либо внедрить, то прописываем специальные технические условия. Только в этом случае мы можем реализовать что-то новое и перспективное. Мы понимаем, что таковы сложившиеся правила игры.

— **Еще одна наболевшая проблема — ценообразование. Насколько наша практика в этом отношении отличается от зарубежной? Что можно перенять у иностранных коллег?**

— Я неоднократно повторял, что наша нормативная база, сама методология ценообразования остается неизменной с советских времен. Принципиально она не менялась с 1969 года. Конечно, корректировки были и в 1984-м, и в 1991-м, и сейчас, но базис остался прежним — по сути, это государственные расценки на строительство.

Государство каким-то образом рассчитало, сколько стоит забетонировать кубометр опоры, или смонтировать тонну пролетного строения. На

основе этих данных и составляется смета на строительство. Но к реальному рынку все это имеет мало отношения. Государственные расценки на определенные виды работ, которыми сейчас руководствуются строители, зачастую не имеют ничего общего с себестоимостью. Конечно, цены индексируются, но легче от этого не становится, суть остается та же.

В такой ситуации получается следующее. Допустим, куб бетона для буронабивной сваи по госрасценкам может быть намного дороже реальной стоимости, а тонна металла, наоборот, дешевле. Поэтому подрядчику лучше получить комплексный проект: где-то он сэкономит, а где-то излишне потратится. Но если распределить эти работы по разным компаниям, то первая может хорошо заработать на металлоконструкциях а вторая — получить серьезный убыток на бетонировании, потому как контракт не будет предполагать реальных затрат подрядчика.

Но в то же время мы не можем все отменить и мгновенно ввести зарубежную практику. На Западе система построена следующим образом. Так же как и у нас, за границей работают региональные центры мониторинга цен на строительство, которые следят за результатами торгов, оценивают построенные объекты. Во всем мире действует система спецификаций, предполагающая подробное описание конкретного вида работ с оценкой стоимости, например, одного кубометра бетонных работ. Подрядчик, ознакомившись со спецификацией, вносит в нее свои коррективы, в зависимости от специфики того или иного объекта. Вышеупомянутые региональные центры постоянно отслеживают действующие контракты с имеющимися в них расценками и выводят на их основе по своей статистической модели среднюю региональную цену на данный вид работ. Этими рекомендациями при оценке стоимости строительства пользуются проектировщики. Последний, в свою очередь, также вправе предварительно корректировать стоимость, причем как в ту, так и в другую сторону. Цена здесь является неким ориентиром для планирования бюджета, но при этом заказчик прекрасно понимает, что конечная цифра может измениться. Тем более что тендерные процедуры по объекту объявляются без обозначения конкретной цены,



которая в итоге может быть ниже или даже выше ожидаемой заказчиком.

**— Но почему эта модель не может быть внедрена в России?**

— Для этого нужно серьезно изменить наше законодательство и систему бюджетного планирования. На Западе, если заказчик видит, что он ошибся в оценке и доводы подрядчика действительно обоснованны, он принимает решение, будет он строить этот объект или нет. Если заказчик готов потратить больше денег, то происходит корректировка бюджета. У них так можно делать, у нас — нет.

У нас, напротив, главным документом является смета. Самое сложное и ответственное в Главгосэкспертизе — это ее защита. Причем это вменено в обязанность проектировщикам. На основе этих цифр в нашей стране планируются бюджеты и объявляются конкурсы. И все исходит от уже утвержденной экспертами сметы. То есть понятно, что у нас совершенно иной подход. Учиться у Запада, конечно, необходимо.

**— И как это можно сделать относительно безболезненно? Какие шаги следует предпринять?**

— Я думаю — это длительный процесс. Сейчас у нас все чаще практикуется реализация проектов на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) — такой механизм уже является предтечей кардинальных изменений. Сама система отбора

подрядчиков здесь ничего общего не имеет с общепринятыми госзакупками, Федеральным законом №94 «О контрактной системе». Конкурсные процедуры проходят по совершенно иным моделям.

Возьмем, к примеру, строительство центрального участка Западного скоростного диаметра в Петербурге. Конкурс выиграл ВТБ, генподрядчиком определена турецко-итальянская компания. А как она выбирает себе субподрядчиков? Просит всех претендентов представить единичную расценку на куб бетона, на тонну металла и прочее. И ей уже не нужны какие-либо обоснования, они никого абсолютно не интересуют. То есть генподрядчик проводит свой внутренний отбор по традиционной западной модели. Поэтому чем больше будет ГЧП-конкурсов в России, тем быстрее наши подрядчики приучатся к зарубежным правилам игры.

Эту систему следует и дальше постепенно внедрять, для чего необходимо некое политическое решение. Я предполагаю, что новый Минстрой создан не просто так, а для того чтобы все-таки приступить к осуществлению государственной политики в этой сфере.

Идеологически во всех отраслях промышленности страны сейчас главенствуют экономисты. Возможно они и профессионалы в своем деле,

но, к примеру, в строительстве в техническом плане ничего не понимают. Именно по этой причине никто из них до настоящего времени серьезно не задумывался над тем, что наша система ценообразования абсолютно не соответствует рынку.

Чиновникам не интересна идеология ценообразования. Они лишь считают деньги — дорого или дешево стоит строительство. Новообразованный Минстрой должен позаботиться об отрасли. Если ведомство глобально займется вопросами развития, то рыночная система будет внедряться. В первую очередь благодаря проектам ГЧП.

**— Надежность, долговечность, безопасность сооружения во многом предопределяются на этапе его разработки и в большой степени зависят от позиции проектировщика, который закладывает (или не закладывает) в проект эффективные технологии и материалы. Каковы роль и степень мотивации проектных организаций во внедрении инноваций? Кто, по вашему мнению, должен идти в авангарде процесса?**

— Объективно у проектировщика нет мотивации для продвижения инноваций. Ведь это дополнительные затраты времени и средств. Каков здесь алгоритм действий? Чтобы предложить что-то для внедрения, сначала необходимо вникнуть во все





подробности новинки, затем применить новую методику расчета, в конце концов создать новый чертеж. И после этого, проделав порой титаническую работу, проектировщик приходит в экспертизу.

Инновации во всем мире проталкивают в первую очередь поставщики материалов, а подрядчики, если им это выгодно, применяют новинку. Строители, получив проект, видят, например, что гофрированная металлическая труба дешевле железобетонной, и тогда они просят заказчика согласовать применение другого материала. И заказчик идет ему навстречу.

На сегодняшний день у нас в стране для инноваций поставлен непробиваемый железобетонный заслон. В том смысле, что подрядчику очень тяжело изменить проектное решение на стадии строительства. Для этого необходимо проходить повторную экспертизу. Но даже это не главное — у подрядчика нет мотивации к удешевлению проекта. Представим, что заказчик все-таки согласовал поправки, заново пройдена и экспертиза — подрядчик в финансовом плане ничего не выгадает от применения дешевых материалов. Допустим, железобетонная труба стоит пять рублей, а гофрированная — три. И даже в случае получения санкции на применение последней подрядчик получит именно эти три рубля. То есть он абсолютно



не заинтересован в оптимизации проектного решения.

На Западе разрешено менять проектные решения, для этого существуют различные контрактные модели, причем, как правило, со взаимной экономической выгодой. По контракту ФИДИК (Международной федерации инженеров-консультантов), например, подрядчик вправе забрать себе половину сэкономленных средств, вторая половина достается заказчику. В России же подобный подход считается коррупционной схемой. Поэтому и не работает у нас система внедрения новых материалов и технологий. Бывают, конечно, исключения, ког-

да инновации позволяют подрядчику сократить сроки выполнения работ.

Для проектировщика же инновации невыгодны в принципе. Внедрять новое и перспективное могут позволить себе лишь ведущие проектировщики, да и то если для них такое понятие, как инженерная честь, не является пустым звуком, если у них сохранился искренний, по-настоящему творческий интерес к профессии. Это, конечно, работает и на имидж компании. Наши инженеры не смогут, даже если это выгодно, включить в проект сборную железобетонную балку, прекрасно зная, что она не долговечна...





А 80–90% российских проектировщиков в этом случае, увы, отдадут предпочтение типовому решению. Это не значит, что такой вариант выбирается специально, по какому-то злему умыслу, — просто его предлагают люди, не обладающие достаточным уровнем знаний.

Поэтому на сегодняшний день внедрение любых инноваций на стадии разработки зависит исключительно от инициативы высокопрофессиональных проектных организаций, которым просто неудобно плохо делать свою работу. А больше никакой мотивации нет.

**— Если не ошибаюсь, в 2012 году Росавтодор поручил «Стройпроект» в рамках НИОКР выполнить работу по комплексному анализу методик управления строительством в соответствии с положениями ФИДИК. На каком этапе находится эта работа, какова целесообразность внедрения подобных подходов для России и насколько они могут оказаться приемлемыми для нас?**

— Это тема возникла два года назад на одном из совещаний у заместителя министра транспорта РФ Олега Белозерова. Тогда Владимир Путин одним из первых после своего

избрания указов поручил правительству разработать механизм привлечения иностранных подрядчиков на российский рынок. Вот всех и спрашивали, что нужно сделать для этого. И мы, и наши иностранные коллеги в принципе говорили об одних и тех же проблемах: о контрактах, о том, что ничего нельзя менять на стадии строительства, об экспертизе.

В идеологии ФИДИК есть один принципиальный тезис, который поразил меня еще лет 15 назад. Он гласил о том, что отношения заказчика и подрядчика ни в коем случае не должны походить на отношения хозяина и раба. А в нынешних российских реалиях они, к сожалению, выстроены именно по такому принципу. Наши госконтракты очень сильно защищают государство, оставляя подрядчика практически бесправным. Контракты ФИДИК, в свою очередь, сбалансированы. В определенном смысле они разделяют ответственность между заказчиком и исполнителем, то есть у каждого есть своя зона ответственности. Далеко не случайно ни один из действующих российских ГЧП-контрактов не имеет ничего общего с 94-ФЗ.

На условиях, зафиксированных в этом федеральном законе, ни один банк не стал бы вкладывать средства. А условия эти просты — у подрядчика прав нет, а заказчик может все. Поэтому и встал вопрос, можно ли внедрять практику ФИДИК не только в инвестиционных проектах, но и в обычном, так сказать, повседневном строительстве. Сейчас работа по анализу методик ФИДИК завершена и находится в стадии отработки замечаний в Росавтодоре.

К сожалению, ФИДИК к нашей сегодняшней практике не имеет никакого отношения, хотя единичные примеры внедрения таких контрактов были — при реализации проектов с участием Европейского и Мирового банков. Но чтобы внедрить их повсеместно, необходимо кардинально менять законодательство. В определенном смысле это будет революция, не знаю, насколько готовы власти пойти на такие шаги. На мой взгляд, лучше внедрять эту практику постепенно: выбрать некий контракт, например на основе ГЧП, и полностью сопроводить его в соответствии с методиками ФИДИК. Такие контракты, думается, смогут положительно повлиять как на систему ценообразова-

ния, так и на контрактные принципы. А со временем этот опыт может распространиться на общую бюджетную практику.

ФИДИК — гибкая система, предусматривающая различные условия контрактов. Принципиально лишь одно — справедливое распределение ответственности между заказчиком, подрядчиком и независимым инженером.

— **Есть ли понимание этого у руководства отрасли?**

— Понимание есть, нас просили указать, что нужно изменить в законодательстве, чтобы пойти по пути ФИДИК. А это-то как раз и есть самое сложное — надо действительно сотни законов переписать, начиная с тех, что посвящены бюджетному планированию.

— **Давайте вернемся к сочинской тематике. Хотелось бы подробнее узнать о ситуации на тоннеле №8А Дублера Курортного проспекта. Как известно, там применялась итальянская технология проходки ADECO-RS. Насколько оправдано было ее применение?**

— Это удачная прогрессивная технология, хорошо зарекомендовавшая себя в Европе. Мне кажется, что она понравилась и строителям, при проходке они добились максимальной скорости. Это был довольно рискованный, но успешный эксперимент: подрядчик справился с задачей — не только открыл движение в оговоренные сроки, но и получил драгоценный опыт. И он несомненно пригодится в будущем — итальянская технология дает более высокую скорость проходки и непременно найдет свое применение в России.

— **Не так давно вы расширились — обзавелись структурой, специализирующейся на проектировании тоннелей. Почему вы решили выйти на этот рынок?**

— Действительно, в Сочи теперь функционирует наша дочерняя компания — ООО «Институт «Тоннельстройпроект». Хочу сразу же развеять слухи: мы ее не купили, а скорее создали с нуля. Увы, практически на стадии развала оказался Тоннельный отряд №44, что, соответственно, сказалось на его дочке — компании «Сочитранстуннельпроект», специалисты которой остались не у дел. На базе последней мы и создали новое предприятие. А покупать там нечего, разве что долги...

Надо сказать, что тоннельная тема



давно стучалась в нашу дверь. Коллеги часто спрашивали: «Почему вы тоннели сами не проектируете?». Если бы у нас к началу сочинской строительной эпопеи было собственное тоннельное подразделение, мы бы его обязательно нагрузили работой. Вообще строительство тоннелей — это устойчивый тренд. Во всем мире интенсивно создаются подземные сооружения, в первую очередь, по экологическим соображениям. Поэтому морально мы уже были готовы к организации соответствующей структуры.

Не исключено, что начнем работать в том же регионе. Есть планы строительства тоннеля из Адлера в Кабардино-Балкарию. Тоннельный участок должен появиться и на федеральной трассе М-4 «Дон», он еще не запроектирован. Не исключаю, что будем каким-то образом связаны с железными дорогами —

грядет масштабная реконструкция Байкало-Амурской магистрали, на которой должны появиться десятки новых тоннелей. Может быть, и в проектировании метрополитена когда-нибудь примем участие.

Кроме того, нередко приходится заниматься разработкой путепроводов тоннельного типа под железной дорогой.

В настоящее время наши сочинские коллеги работают с московским филиалом по проекту обхода Сергеева Посада, там есть прокол под железной дорогой. Словом, новое перспективное направление деятельности должно существовать. Надо не бояться активно двигаться вперед, разумно рисковать — конкуренты-то явно не дремлют.

**Беседовала Регина Фомина**