

КУДА ПРЯМАЯ ВЫВЕДЕТ

Отбор с пристрастием

Выездное заседание Правительства Российской Федерации на Щербинском лифтостроительном заводе 5 февраля 2019 года положило начало новой концепции. Следуя п. 8 его протокола, до 3 апреля 2019 года надо было представить в правительство предложения по переходу на прямые закупки лифтового оборудования у заводов-изготовителей и применению расширенного банковского сопровождения к таким закупкам на базе уполномоченного банка в жилищном строительстве.

Исполнителями поручения от 05.02.2019 г. № ДМ-П19-7пр стали Минстрой, Минфин, Минпромторг и Минэкономразвития России, оно было направлено на повышение эффективности использования средств фондов капитального ремонта (ФКР).

Цель, безусловно, благая, но в лифтовой среде инициативу встретили с настороженностью, во многом из-за отсутствия конкретики. Например, первые отклики сводились к тому, что она как минимум противоречит антимонопольному законодательству Российской Федерации.

По мере проявления деталей идея не становилась менее дискуссионной. Так, в рамках исполнения правительственного поручения был подготовлен проект постановления с жесткими критериями отбора подрядных организаций, привлекаемых к оказанию услуг и (или) выполнению работ по замене лифтов в многоквартирных домах (МКД).

В частности, предполагалось, что объем выпускаемой ими продукции должен составлять не менее 5000 единиц (комплектов) в

течение трех лет, предшествующих году подачи заявки на участие в предварительном отборе, а заказчик должен закупать лифты у единственной подрядной организации. В этом изложении способность создавать оборудование в нужных количествах становилась едва ли не главным пропуском к получению заказов от ФКР.

Одной из инстанций, куда лифтовые общественные объединения обратились со своим недовольством, стала Федеральная антимонопольная служба (ФАС). В ответе на обращение от 31 мая 2019 года служба разделила их опасения. Было отмечено, что переход на прямые закупки лифтов и их монтажа у заводов-изготовителей как генеральных подрядчиков может привести к ограничению конкуренции путем устранения с товарного рынка организаций, осуществляющих монтаж и ремонт лифтового оборудования.

Также в ФАС обратили внимание, что 5-тысячный порог отслова может создать дискриминационные условия доступа на рынок капремонта малых и средних региональных производств с небольшими ежегодными объемами выпуска продукции (но, добавим от себя, предоставляющих людям рабочие места и стабильную заработную плату).

Действительно, по первоначальному видению получалось, что доминировать на ниве капремонта стали бы лишь два-три ведущих лифтостроительных российских предприятия (причем пресса периодически сообщала о намерениях госкорпорации «ДОМ.РФ» консолидировать крупные лифтостроительные активы в своих руках). Не говоря

Способы закупки лифтов для капремонта как предмет дискуссий

Лифтовую отрасль России нельзя назвать территорией, на которой инновации бьют ключом, но и в консервативности ее не упрекнешь. Конструкции вертикального транспорта, нормативная база отрасли поступательно совершенствуются, растут требования к ее труженикам и т.д. Немаловажно, что генерация многих полезных нововведений происходит внутри самого лифтового пространства без постороннего вмешательства. К сожалению, так происходит не всегда, ярким примером чего является история с прямыми закупками лифтового оборудования. Ажиотаж вокруг нее не спадает больше года, поэтому интересно проследить за эволюцией этого сюжета и отношением к нему разных специалистов.

о более мелких отечественных предприятиях лифтостроения, на обочине остался бы мощный завод «Могилёвлифтмаш», потому что он не является российским юридическим лицом.

Но наибольшую тревогу вызвал сам факт искажения смысла правительственного поручения — вместо прямых закупок лифтового оборудования впоследствии с подачи отдельных сторон разговор пошел о прямых закупках лифтов вместе с монтажом.

Подмена понятий

В протоколе февральского заседания Правительства 2019 года давалось ясное указание проработать схему перехода на прямые закупки у заводов-изготовителей

лифтового оборудования и ничего другого! Об этом напоминает руководитель Комиссии по вопросам лифтового хозяйства Общественного совета при Минстрое России, президент Ассоциации «Российское лифтовое объединение» Сергей Чернышов.

Исходя из этого посыла, Минстрой России подготовил свой проект изменений в Постановление Правительства РФ от 1 июля 2016 г. № 615 «О порядке привлечения подрядных организаций для оказания услуг и (или) выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме...». Они позволили бы фондам капремонта проводить предварительный отбор заводов и закупать лифты и услуги по их монтажу порознь.

Возможная область применения такой схемы — это т.н. северный завоз в удаленные регионы страны, куда товары, продукты питания, оборудование и проч. из-за сложных природно-климатических условий доставляются на протяжении лишь нескольких летних месяцев.

Разделив поставку оборудования и замену, можно было бы успеть влезть в узкое временное «окно» и привезти столько лифтов, сколько требуется, а в течение остальных месяцев календарного года спокойно менять их. В таких регионах новая схема пришлась бы к месту, считает Сергей Чернышов, в других же надо внимательно оценивать, даст ли она положительный эффект.

Возможно, она привлечет ФКРы в тех регионах, где много монтажных организаций, но никто не хочет связываться с поставкой оборудования, потому что она требует наличия оборотных средств, добрых отношений с заводом-изготовителем, финансовых гарантий. В этом случае фонд капремонта мог бы сначала

закупить лифты, а потом разыграть среди местных компаний право их монтажа.

Подобной практики лифтовый комплекс России не знает, но допускает полезную отдачу от нее в некоторых случаях, поэтому в предложениях лифтовиков к Плану мероприятий («дорожной карте») по развитию лифтовой отрасли в Российской Федерации (утв. Минпромторгом России и Минстроем России 29.08.2019) схема сохранена с двумя примечаниями. А именно: должны обеспечиваться механизмы конкуренции и прозрачности закупок; не должны допускаться дискриминационные условия для заводов-изготовителей лифтового оборудования с небольшим ежегодным объемом выпуска продукции и реализующим ее в пределах субъекта Российской Федерации по месту их регистрации.

Предложенная Минстроем редакция Постановления № 615 не устроила госкорпорацию «ДОМ.РФ», которая, похоже, твердо уверена, что закупки лифтов вместе с монтажом не из первых рук, а у монтажных и посреднических организаций пестрят изъянами. Их негативные последствия перечислены в обращении генерального директора госкорпорации Виталия Мутко к министру строительства и ЖКХ России Владимиру Якушеву от 10 апреля:

- снижение безопасности использования лифтов;
- увеличение конечной стоимости для фондов капитального ремонта (формируемых из обязательных платежей граждан);
- снижение прозрачности закупок;
- низкое качество выполнения работ по монтажу и гарантийному обслуживанию;
- использование оборудования и комплектующих иностранного производства в ущерб оте-

чественным производителям. В этом же письме для допуска подрядных организаций к ремонту или замене лифтового оборудования вновь воздвигается барьер в виде собственного производства, правда, уже в объеме не менее 1000 лифтов в год.

К главным преимуществам заводов-изготовителей по сравнению со строительно-монтажными организациями сотрудники «ДОМ.РФ» отнесли наличие системы подготовки (обучения) квалифицированных кадров в необходимом количестве, обширного возобновляемого складского запаса запасных частей, прямую гарантию на оборудование на 5 лет, наличие и сопровождение региональной сети сервисных центров, опыт работы более 50 лет.

Последняя фраза вызывает сильное удивление и исподволь словно записывает в разряд второсортных молодые лифтостроительные предприятия, зародившиеся в современной России. Хотя многие из них располагают не худшей производственной базой, чем флагманы отрасли, основанные еще в советские годы, и демонстрируют хорошую динамику развития.

Тысячный порог производства тоже не устраивает лифтовое общество, потому что при таком подходе допуск на рынок капремонта не получают более 15 региональных лифтостроительных компаний.

— Государственная структура, владеющая Щербинским заводом, вероятно, не видит другого механизма привлечения заказов на него, — предполагает руководитель Комиссии по лифтам Общественного совета при Минстрое. — В «ДОМ.РФ» отсутствуют профессиональные кадры, имеющие компетенцию и опыт работы в лифтовой отрасли. В том числе это стало понятно по итогам

2019 года, когда в условиях рыночной экономики и развитой конкуренции под управлением менеджеров госкорпорации Щербинский завод показал убыток в 50 млн рублей. При этом в 2018-2019 годах завод сорвал сроки выполнения контрактов по замене лифтов в ряде регионов. В некоторых из них его субподрядчики не могли поменять лифты на протяжении нескольких месяцев (одним из ярчайших примеров стал город Сосновый Бор Ленинградской области), причинив жителям МКД существенный дискомфорт. В 2020 году срывы сроков продолжают.

Если уровень предпринимательского мастерства недостаточен, наверное, ничего не остается, как компенсировать его путем ограничения конкуренции, административно «подкручивая винты».

Избежать «накруток»

Серьезность намерений госкорпорации «продавить» нужные ей изменения в Постановлении № 615 периодически находит свое подтверждение в открытых источниках. Так, 20 апреля портал «Недвижимость РИА Новости» о

ссылкой на собеседника в компании «ДОМ.РФ» сообщил о планах обязать региональные фонды капремонта закупать лифты для замены пришедших в негодность у заводов-производителей, а не у монтажных организаций. Со слов собеседника «РИА Новости», основной резон введения прямых закупок – это повышение ответственности победителя аукциона и исключение возможности увеличения стоимости контрактов за счет участия посреднических организаций.

—... в настоящее время на торгах по поиску поставщиков лифтов для капремонта стоимость одного лифта вырастает до 2-2,5 миллионов рублей при рыночной стоимости 1 лифта в размере 1,1-1,2 млн рублей и себестоимости монтажных работ от 650 до 700 тысяч рублей. Такая «накрутка» получается из-за того, что на рынке замены лифтов по капремонту доминируют монтажные организации, которые чаще всего являются поставщиками лифтов по госзакупкам и «отжимают» производителей по цене, – такие аргументы привело электронное издание.

Сергей Чернышов уверен: обвинение монтажных организаций в завышении цен на замену лифтов не имеет под собой оснований. Во-первых, в каждом регионе страны ежегодно определяется предельная стоимость замены лифта, утверждаемая правовым актом за подписью руководителя субъекта.

Она формируется на основании сметных расчетов, прошедших государственную экспертизу. Ежегодно с учетом инфляции пересматривается и стоимость оборудования, и стоимость работ, размер заработной платы работников и т.д. Регионы проводят перерасчеты в рамках Жилищного кодекса РФ, чтобы капремонт не остановился из-за того, что цена замены лифта в один прекрасный день перестанет устраивать всех потенциальных подрядчиков.

Далее в игру вступает элемент конкуренции, который приводит к снижению стоимости в процессе торгов. На третьем этапе она корректируется при контроле хода монтажных работ, когда анализируется их реальный объем. Например, первоначальная цена предполагала прокладку кабеля



длиной 100 метров, а фактически проложили 20 метров.

Таким образом, предельная стоимость замены лифтов, устанавливаемая субъектами, на торгах клонится в меньшую сторону и отражает рыночную цену этой услуги.

– Наличие на рынке более 400 компаний (включая заводы), прошедших предварительный квалификационный отбор в фондах капремонта, и создаст конкурентную среду, а конкурентная среда позволяет корректировать цены на торгах, – говорит Сергей Чернышов.

Если сложившуюся картину перевести в модель «ДОМ.РФ», то из четырех сотен компаний на весь рынок капитального ремонта останется примерно пять заводов-изготовителей.

На взгляд НАС и РАО, отсюда проистекает ряд рисков: 1) увеличение цен из-за сужения конкурентного поля; 2) вероятность картельных сговоров; 3) возникновение конфликта интересов, когда «ДОМ.РФ», являясь регулятором рынка жилищного строительства и имея собственный лифтовый завод, может начать лоббирование его интересов среди застройщиков (об этом упоминается в обращении НАС к премьер-министру Российской Федерации от 14 мая 2020 года).

В Минпромторге России иначе видят будущее прямых закупок. О количественных критериях производства для отсева их участников министерство не упоминает, но полагает, что такие закупки нужны, чтобы поддержать заводы-изготовители лифтов. С этим мнением категорически не согласен Сергей Чернышов, который считает, что за счет средств собственников недопустимо поддерживать заводы – это совершенно разные направления деятельности.

Согласно Жилищному кодексу России, у программы капремонта другая глобальная цель – обеспечить качественный своевременный ремонт МКД с гарантией по оптимальной цене для собственников.

Чтобы помогать изготовителям, Минпромторг мог бы выделять им дополнительные кредиты или субсидировать процентные ставки, продумывать схемы оптимизации налогообложения и т.д.

В «дорожной карте» развития лифтовой отрасли предполагается, что рассмотреть вопрос о повсеместном внедрении прямых закупок нужно после тестирования этой схемы в пилотных регионах, отобранных Минпромторгом совместно с Минстроем.

В ответ лифтовое сообщество сделало государственным органам другое предложение – не тратить время на эксперименты и рассмотреть аналитические данные о замене лифтов за прошедшие три года (2017-2019 гг.). За эти годы было заменено более 40 тысяч лифтов в МКД, вся информация о заключенных контрактах доступна в цифровом виде. Например, можно узнать, сколько контрактов на замену забрали заводы-изготовители, а сколько – монтажные организации, и сравнить количество просрочек, нарушений и жалоб в том и другом случае.

Однако при таком подходе неудачные опыты того же Щербинского лифтостроительного завода как генподрядчика при замене лифтов отразятся в аналитике. Контролирующие завод структуры это вряд ли устроит.

Развитие или предвзятый подход?

Мнения непосредственных участников рынка замены лифтов при капремонте МКД разнятся.

Генеральный директор группы компаний «Лифтремонт» (Мо-

сковская обл.) Николай Богданов одобряет постановку заводов-изготовителей во главу угла. На протяжении последних трех лет он наблюдает разброс при ценообразовании во время торгов для ФКР, и отмечает, что от той цены, которую наторговали, завод получает свою часть прибыли по остаточному принципу.

Такая практика порой приводит к тому, что в секторе производства завод работает ради работы – чтобы выжить экономически и сохранить трудовые коллективы. Возможности для развития предприятия сужаются до мизера, потому что капремонт с финансовой точки зрения – это, как правило, «длинные деньги», а длительные сроки рассрочки оплаты по товарным кредитам на замену лифтов на руку собственникам жилья и фондам капремонта, но не производителям.

Николай Васильевич отмечает, что, если прямые закупки войдут в обиход, должно быть несколько (как минимум, три) крупных банка уровня «Сбербанка» и «ВТБ», имеющих право участвовать в таких программах. Большинство лифтовых заводов имеют расчетные счета и кредитные линии в этих банках (это относится и к производственному объединению «Евролифтмаш»), что их вполне устраивает, хотя кое-кому явно хочется, чтобы уполномоченный банк был один.

Группа компаний «Лифтремонт» по российским меркам уникальна тем, что имеет в своем составе производственное (ООО ПО «Евролифтмаш»), монтажное (ООО «Элевейтинг») и сервисное (АО Фирма «Лифтремонт») подразделения, то есть технологическую цепочку. Завод всегда готов снабдить заказчиков деталями на замену, предоставить расширенную гарантию на оборудование, более того, предприятие самосто-



– Логика в этом есть, – уверен Николай Васильевич, – когда я в свое время учился на электромеханика по лифтам в одном из столичных ПТУ, унификация лифтового оборудования (карачаровского, щербинского, могилёвского) была очевидной. Никаких сложностей с монтажом и техобслуживанием лифтов разных заводов тогда не возникало.

Другое дело, что требовать от участников прямых закупок производить от тысячи единиц продукции в год или считать надежными только тех из них, кто имеет более чем 50-летний опыт работы, походит на предвзятый подход. Авторы таких критериев скорее не заботятся о развитии страны и лифтовой отрасли, а стремятся к ее монополизации.



тельно осуществляет проектные работы, а линии по производству комплектующих повышают его технологическую автономность, чтобы не зависеть от тех же колебаний курса валют.

Однако Николай Богданов не возражает, если продукцию завода монтируют не специально обученные кадры фирмы «Элевейтинг», а опытные монтажники из других компаний.

Когда создавался конструктив лифтов завода «Евролифтмаш», за основу был взят европейский опыт. Доминировала безопасность, но конструкторы стремились добиться простоты монтажа изделий, так, чтобы сборка лифта на объекте напоминала сборку конструктора «LEGO». В результате сегодня даже в порталльной части у лыткаринских лифтов примерно в два раза меньше элементов по сравнению с лифтами других ведущих отечественных марок. А ведь чем больше деталей, тем больше вероятность, что неопытные руки допустят ошибки в процессе установки. Лифты завода «Евролифтмаш» и просты в сборке, и на официальном сайте завода размещены анимированные инструкции по их мон-

тажу (по отзывам, они ощутимо помогают монтажникам), и их дополнительную техническую поддержку осуществляют 22 дилерских центра по стране.

Руководство предприятия считает такую дилерскую сеть пока вполне достаточной для продвижения продукции. Специалисты центров прекрасно знают особенности всех конструктивов лифтов ПО «Евролифтмаш», в курсе, какие изменения и ноу-хау туда вносятся, а если кто-то сталкивается с непреодолимыми на месте сложностями при монтаже или обслуживании продукции предприятия, на заводе устраивают обучение.

Таким образом, резюмирует Николай Богданов, то, что предлагается отдельными государственными органами (Минпромторгом России и АО «ДОМ.РФ») в плане прямых закупок, восходит к мировой практике. Все уважаемые, именитые компании, которые занимаются производством, имеют свои учебные подразделения, на выходе из которых монтажники и электромеханики получают удостоверения о том, что они сертифицированы (аккредитованы) для того чтобы монтировать и

обслуживать лифтовое оборудование определенной марки.

Директор ООО «БелЛифт» (г. Белгород) Виктор Тысячный рассказал, что возглавляемая им компания занимается монтажом и эксплуатацией лифтов с 1967 года. За это время накоплен колоссальный опыт обращения с лифтами разных марок – щербинских, карачаровских, отиловских – и многих других. Не случайно отдельные лифтостроительные предприятия обращались к белгородцам с просьбами испытать их новинки в «полевых» условиях.

На белгородчине активно развивается программа ускоренной замены лифтов (начиная с 2019 и до конца 2022 года планируется заменить 800 единиц).

В последнее время на местном рынке обозначилась тенденция: компания «Мосрегионлифт» выигрывает торги по замене лифтов как генподрядчик, но областной фонд капремонта рекомендует ей нанимать на субподряд местные лифтовые фирмы. Именно им, возможно, придется обслуживать установленные лифты, поэтому на этапе монтажа они стараются выполнять всю работу «под себя».



– Если все подчинят одному производителю, одному заказчику, который будет диктовать правила игры, поломается вся сложившаяся система, весь лифтовой бизнес. И в советское время такого не было, неправильно будет и сейчас, – убежден Виктор Тысячный.



Что это значит? Например, работники ООО «БелЛифт» по воле руководства иногда добавляют некоторые опции, не предусмотренные проектом: скажем, пороги дверей шахты не заделывают раствором, а вырезают и накладывают на пороги армированный металл, кнопки вызова аккуратно обрамляются специальной металлической пластиной из нержавеющей стали.

То есть монтажники, по сути, готовят надежную почву для своих товарищей из эксплуатации, которым придется заботиться о лифте четверть века.

Такой задел на будущее резко повышает планку качества монтажа и эксплуатации лифтов, чего нельзя сказать о практике, имевшей место в регионе буквально несколько лет назад – лифты монтировали заезжие бригады, которых впоследствии, если лифт начинал барахлить, можно было просто не найти...

Собеседник подчеркнул, что поступаться безопасностью при монтаже и эксплуатации лифтов, допускать до этих видов работ неквалифицированные организации категорически нельзя. Он назвал недалёковидной политикой, в рамках которой лифтовые монтажные организации пытались заставить аккредитовываться (аттестовываться) при лифтовых заводах (п. 7 поручения от 05.02.2019 г. № ДМ-П9-7пр, в котором говорилось об этом, лифтовому сообществу удалось

снять с правительственного контроля – прим. редакции).

Руководитель белгородской компании напоминает: сегодня на рынке много производителей. И за счет конкуренции заказчик имеет возможность выбирать подрядчика, в том числе и лифты понравившейся ему марки.

Директор ООО «РязаньЛифт» Юрий Беспалов прекрасно понимает желания лифтового комплекса, но призывает смотреть правде в лицо: сегодня, по его информации, во многих регионах конкурсы по замене лифтов для ФКР выигрывают заводы или подконтрольные им фирмы. Малые и средние специализированные лифтовые организации (СЛО) уже практически отстранены от участия в конкурсах по следующим причинам: ФКР проводят конкурсы по всему комплексу работ в одном лоте (проекты, поставка, монтаж и ТО), поэтому для некрупных предприятий лоты огромны; не все из них имеют разрешения на требуемые виды работ, к тому же обеспечение контракта и банковская гарантия неподъемны. В отличие от производителей, трудно оправдать снижение цены на торгах более чем 25% – небольшие СЛО не смогут, авральные характер работы, оплата в течение нескольких лет также отбивают у них желание участвовать в конкурсах в пользу субподрядчика. Из подобных сообщений

Юрий Викторович высказался за укрепление позиций заводов при замене лифтов – по его опыту, у них имеются деньги, и они практически всегда готовы поделиться заказами с местными компаниями.

Зачем что-то менять?!

11 июня Министерство строительства и ЖКХ России под руководством заместителя министра Максима Егорова провело онлайн-совещание, посвященное прямым закупкам. В нем участвовали представители Минпромторга и Минстроя, Ассоциации региональных операторов капитального ремонта многоквартирных домов (АРОК), акционерного общества «ДОМ.РФ», Национального Лифтового Союза и Российского лифтового объединения.

В ходе него руководители структурных подразделений Минстроя, курирующие капремонт МКД и замену лифтов, не раз повторяли, что те правовые инструменты, которые используются в этом процессе, в последние годы не давали сбоев.

Соответственно, со стороны министерства звучали недоумения, по какой причине надо вносить изменения в отработанные схемы замены лифтов, в частности, вводить прямые закупки оборудования у заводов-производителей, отстраняя монтажные организации от торгов.

После встречи журнал «Лифт-информ» обратился в несколько фондов капремонта с тремя вопросами по теме:

1) *Нуждается ли в изменении схема закупок лифтового оборудования для нужд капремонта, установленная Постановлением Правительства РФ от 1 июля 2016 г. № 615?*

2) *С какими ее недостатками сталкиваются фонды?*

3) *Способен ли переход на прямые закупки у заводов-изготовителей качественно улучшить процесс замены лифтов в МКД?*

Фонд капремонта Красноярского края:

– На примере Красноярского края видно, что действующая схема вполне рабочая. С нашим фондом работают различные подрядные организации по замене лифтового оборудования, они все справляются со своими задачами: планы выполняются вовремя, качество самих работ достойное.

Главное неудобство видим в том, что, согласно действующему постановлению, при одновременном выполнении подрядчиком проектно-сметной документации (ПСД) и строительно-монтажных работ (СМР) при замене лифтового оборудования невозможен ремонт шахты. То есть шахту можно ремонтировать, только если ПСД и СМР выполняют разные подрядчики.

Раздельное выполнение СМР и ПСД приводит к увеличению срока выполнения работ (т.к. надо проводить два аукциона вместо одного) и ухудшению качества работы (т.к. зачастую при монтаже возникают непредвиденные работы, что требует дополнительного согласования с проектной организацией – это затягивает сроки выполнения).

Если фонды будут закупать лифты самостоятельно, то им

придется принять несвойственные для себя функции: закупать товар, доставлять его, где-то хранить и арендовать для этого помещения, охранять, передавать подрядчикам. Это может привести к удорожанию стоимости этого вида ремонта и удлинению срока ремонта.

Подрядчики же в настоящее время предварительно обследуют дома и заказывают на заводах именно то оборудование, которое будут устанавливать в конкретных домах.

Фонд капитального ремонта Ленинградской области:

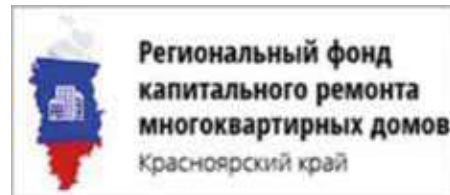
– Действующая схема хорошо отлажена, она предусматривает и проектирование, и монтаж, что ведет к усовершенствованию процесса в едином договоре и ускоряет процесс капремонта.

...ранее мы сталкивались с проблемами из-за разделения процесса проектирования и монтажа. При внесении изменений в проектную документацию приходилось обращаться в проектную организацию, что значительно отодвигало срок запуска лифта, и качество внесенных изменений желало быть лучшим.

Эта инициатива, возможно, неплоха, но требует значительных доработок и регламентирования. Встает множество вопросов для фондов: где хранить оборудование, как отслеживать сроки его готовности на заводе и доставку. У собственников возникнут резонные вопросы, как и чем будут регулироваться подобные закупки, выбор лифта, затраты средств собственников на хранение оборудования. На наш взгляд, это пока не нужно ни одной из сторон капремонта.

Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Алтайского края:

КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ
МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ
ПАМЯТКА СОБСТВЕННИКАМ
ПОМЕЩЕНИЙ



– При принятии решения на прямые закупки лифтового оборудования у заводов-изготовителей региональный оператор нарушит требования Постановления Правительства Российской Федерации № 615, конкурентный способ определения подрядной организации и антимонопольное законодательство Российской Федерации.

Кроме того, при проведении работ по замене лифтового оборудования с 2016 года ФКР Алтайского края не сталкивался с проблемами повышения цен на лифтовое оборудование и на монтаж при замене лифтов в МКД.

Фонд капитального ремонта многоквартирных домов Иркутской области:

–...считаем, действующая схема проведения электронных аукционов по определению подрядных организаций (включая закупку лифтового оборудования) не нуждается в изменении.

В соответствии с Положением Фонд осуществляет закупки по привлечению подрядных организаций для организации выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества многоквартирных домов.

Победитель электронного аукциона (подрядная организация) вправе самостоятельно принять решение о поставщике лифтового оборудования. Главное требование Фонда как заказчика –

неукоснительное требование исполнения приложения № 1 к договорам (техническое задание), определяющее объем, характер и технические характеристики монтируемого лифтового оборудования.

Замечания к действующей системе проведения электронных аукционов в Фонде отсутствуют.

Для осуществления закупок материалов, необходимых для проведения капитального ремонта, в действующее законодательство Российской Федерации необходимо внести ряд изменений.

Так, Жилищный кодекс Российской Федерации, Постановление Правительства Российской Федерации от 01 июля 2016 года № 615, Закон Иркутской области от 27 декабря 2013 года № 167-03 «Об организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Иркутской области» и иные федеральные и региональные нормативно-правовые акты предусматривают:

– привлечение Фондом подрядных организаций для оказания услуг и (или) выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах из числа подрядных организаций, сведения о которых включены в РКПО (реестр квалифицированных подрядных организаций – прим. ред). Для осуществления прямых закупок у заводов-изготовителей (далее – заводы) лифтового оборудования

необходимо включение сведений о заводах в РКПО;

– Фонд является техническим заказчиком по договорам о проведении капитального ремонта, то есть стороной по договору подряда исходя из толкования, указанного в части 1 статьи 702 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ). Для заключения договоров поставки Фонд должен быть покупателем, которому передается производимое заводом лифтовое оборудование для использования в целях осуществления капитального ремонта (исходя из толкования, указанного в ст. 506 ГК РФ). При этом действующее законодательство не предусматривает заключение договоров поставки для регионального оператора.

Как показывает практика, заводы-изготовители лифтового оборудования не обладают достаточным количеством квалифицированного персонала, необходимого для выполнения работ по капитальному ремонту лифтов.

Строительно-монтажные организации привлекаются путем заключения договоров субподряда. Основная задача завода-изготовителя – своевременно изготовить лифтовое оборудование и доставить его на объект выполнения работ по капитальному ремонту (в случае, если генеральным подрядчиком является завод-изготовитель).

Дмитрий Васильев

Сопоставление разных точек зрения на проблему прямых закупок лифтового оборудования не позволяет однозначно предугадать их судьбу. Возможно, при определенных условиях эта идея в той или иной форме сможет «выстрелить», но прежде придется отредактировать нормативную базу и переиначить привычные алгоритмы замены лифтов при капремонте.

Причем тягу к экспериментам можно оправдать разве что интересами многомиллионной армии собственников жилья, но никак не намерениями отдельных структур захватить весь рынок замены лифтов под благовидными предлогами.