

14,7 тыс. лифтов на сумму 29,1 млрд руб. в 56 субъектах РФ, в 2018-м — уже на замену 15 тыс. лифтов на сумму 30,5 млрд руб. в 76 субъектах РФ. По словам господина Чернышова, в этом росте есть и заслуга подтянувшихся регионов: «Если доля заказов крупнейших субъектов РФ (Москва, Московская область, Санкт-Петербург) в 2017 году составляла 42%, то в 2018 году снизилась до 20%. Это свидетельствует, с одной стороны, о завершении программ замены лифтов в крупных субъектах вследствие приведения лифтового фонда в порядок, а с другой стороны — об активизации программ замены лифтов по всей территории РФ». Ускориться регионам помогает и применяемый механизм рассрочки оплаты — по такому принципу заключается примерно 35% контрактов. По оценкам господина Чернышова, Пермский край входит в число регионов, где развернуты действительно масштабные программы по замене лифтов. Наряду с Прикамьем в этом списке находятся Белгородская, Свердловская, Волгоградская области, Красноярский и Краснодарский края, Башкирия и другие.

Работы по замене лифтов являются дорогостоящими, и потому образуют на торгах крупные лоты. Потенциальные подрядчики борются за многомиллионные контракты. Основными поставщиками фонда уже стали ОАО «Щербинский лифтостроительный завод», ПАО «Карачаровский механический завод», ООО «Лифт-Сервис», ООО «Первая лифтовая компания», ООО «ДСТ-Строй». Если ранее, до старта региональных программ капремонта, заводы сотрудничали с частными компаниями, музеями и крупными ведомствами, то теперь в лоты включают десятки и сотни многоквартирных домов. Ввиду этого 2018 год ознаменовался длительной борьбой за заказы с привлечением антимонопольной службы.

Напомним, в сентябре 2018 года Фонд капремонта Пермского края подвел итоги торгов

с максимальной стоимостью 644,2 млн руб. (в стоимость торгов входят расходы на выполнение работ по ремонту и замене лифтового оборудования, ремонт лифтовых шахт). За эти деньги предполагалось установить не менее 275 новых лифтов — в сотне домов Перми, Добрянки, Губахи, Краснокамского района. На торги поступило четыре заявки, две из которых были отклонены. Победителем было признано ООО «Первая лифтовая компания» (Москва) с ценовым предложением 641 млн руб. Его конкурентом было нижегородское ООО «Транс-энерго».

Отклонены были заявки ООО «Мосрегионлифт» и ОАО «Щербинский лифтостроительный завод». Причиной отклонения заявки ЩЛЗ стало отсутствие сведений о нем в реестре квалифицированных подрядных организаций Пермского края. Завод исключили из реестра за несколько дней до торгов. В итоге ЩЛЗ подал жалобу в ФАС. Его поддержало и Российское лифтовое объединение. Торги были отменены. В ноябре 2018 года фонд вновь объявил торги, на этот раз максимальной стоимостью 707 млн руб., на которые предполагалась замена 299 лифтов. Заявки на участие в конкурсе подали шесть компаний. Наиболее выгодное предложение поступило от ПАО «Карачаровский механический завод» — 700,5 млн руб. Однако фонд, проанализировав документацию победителя, не принял его банковскую гарантию и признал его уклонившимся от заключения контракта.

Чтобы работы были выполнены, фонд предложил контракт компании, занявшей на торгах второе место — ООО «Первая лифтовая компания». Победитель торгов обратился в ФАС. Фонд, в свою очередь, попросил антимонопольную службу включить завод в реестр недобросовестных поставщиков. В итоге ФАС признала оба требования необоснованными.

Фонд в феврале заключил контракт с «Первой лифтовой компанией» сроком на 1 год.

По словам Сергея Чернышова, вмешательство властей в проведение конкурсных процедур недопустимо, так как это влияет на развитие конкуренции. «Процедура выбора закреплена постановлением правительства РФ и предусматривает двухэтапную систему: предварительный квалификационный отбор с подтверждением опыта работ и непосредственно проведение аукциона между отобранными организациями. Процедура предварительного отбора ежеквартально проводится уполномоченным органом субъекта, по результатам которой реестры квалифицированных компаний постоянно пополняются», — пояснил Сергей Чернышов.

«Если в 2017 году в суммарном реестре допущенных до участия в аукционах на замену лифтов было 263 организации, то в 2018 году список увеличился до 340. В реестр включаются предприятия, способные квалифицированно выполнить работы. При этом недопустимо вмешательство в данный процесс представителей власти в субъектах, приводящее к преднамеренному необоснованному отстранению квалифицированных участников, что и было доказано ФАС в Пермском крае», — добавил Сергей Чернышов. Однако, по его словам, такие нарушения носят единичный характер и не являются системными, то есть во многих субъектах торги проходят более гладко.

Количество потенциальных подрядчиков на этом рынке хоть и растет, но не так велико, как в других отраслях. И им выгоднее сотрудничать. На участие в торгах подают заявки и производители лифтов, и монтажные организации, приобретающие у первых оборудование. Имеют значение также территориальный и временной факторы. «Российский рынок исторически сформирован двумя основными „нишами“: завод-изготовитель (Щербинский лифтостроитель-

ный завод, Карачаровский механический завод, белорусское предприятие «Могилевлифтмаш» и другие), а также монтажные компании, осуществляющие установку оборудования. Данные ниши конкурентные, но участники взаимодействуют исходя из экономической целесообразности: может, например, выиграть аукцион «монтажная» компания и приобрести лифт на заводе, который находится поблизости, или наоборот, аукцион может выиграть завод-изготовитель и привлечь на субподряд монтажную компанию, базирующуюся в данном субъекте. Важную роль в выборе изготовителя играют также требуемые сроки поставки лифтов», — отметил господин Чернышов.

Согласно протоколу совещания под руководством заместителя председателя правительства РФ Виталия Мутко, посвященного реализации нацпроекта «Жилье и городская среда», Ростехнадзору совместно с главами субъектов РФ необходимо обобщить результаты обследования лифтов, отработавших срок службы, и представить эти сведения в федеральные минпром и минстрой. Кроме того, до 1 мая минстрой должен обобщить полученные от субъектов РФ данные и организовать работу по актуализации региональных программ капремонта, «имея в виду необходимость своевременного приведения лифтов в соответствие с требованиями технического регламента».

Уже к 20 мая ряд федеральных министерств, ФАС, Фонд содействия реформированию ЖКХ и должностные лица субъектов РФ должны представить в правительство согласованные предложения по обеспечению финансовой устойчивости региональных программ капремонта. «В целом можно сказать, что реализация региональных программ капитального ремонта оказывает влияние на развитие местных региональных производителей лифтов», — заключил Сергей Чернышов. ■

## ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО ИГРАЕТ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

По оценке застройщиков, в последнее время фокус потребительского внимания переключается с квадратных метров среднего качества на перспективные продукты. Даже в сегодняшних непростых условиях это открывает дополнительные возможности для системных игроков на рынке жилья. Генеральный директор ГК «КОРТРОС» Станислав Киселев — о перспективах отрасли и планах Группы компаний в Перми.

— Как вы оцениваете ситуацию на рынке сегодня и в горизонте нескольких лет?

— Основные тренды — качественные, немногочисленные застройщики и рост цен на жилье. Треть застройщиков уйдет с рынка, и думаю, что это будет только в плюс для отрасли. Маржинальность в стандартном формате работы застройщика падает, соответственно будет снижение стоимости земли. Не случайно крупные застройщики пока приостановили сделки по приобретению земли. Рынок продавца земли закончился. С другой стороны, рынок жилья снова становится привлекательным для инвестиций. Поэтому негативная динамика по вводу жилья надолго не сохранится, будет серьезное движение вверх.

— Вы говорите о качественном застройщике, имея в виду ГК «КОРТРОС». Чем сегодня обеспечивается качество продукта — идеологией, технологиями?

— Если говорить об идеологии — мы строим работу в формате мультирегионального присутствия, транслируем в регионы технологии

наших проектов в Москве — это особенность нашего позиционирования и продвижения. Сейчас у нас в Москве реализуется два очень крупных проекта: ЖК Headliner для молодых, продвинутых людей, и ЖК ILOVE, ориентированный на семейную аудиторию. У них разное наполнение, формат жилья, коммерческой и социальной инфраструктуры. Мы продвигаем бренд Headliner в Пермь и дальше, то же планируем с брендом ILOVE.

С точки зрения уникальных результатов «КОРТРОСа» — мы лидеры в технологии комплексного освоения территории, без всяких сомнений и лишней скромности. Она позволяет предлагать качественный многоформатный продукт, отвечая на запросы разных категорий потребителей.

Что касается технологий строительства, компания может вести и строительство в условиях серьезных ограничений городской среды, и масштабную застройку в одной локации. Сегодня в Екатеринбурге, в Академическом, у нас в стройке свыше 350 тыс. кв. метров — 35 домов одновременно. Вот представ-



те себе технологии организации этого процесса!

Еще семь лет назад, на старте Академического, мы закладывали базис технологии «Умный город». Сейчас она применяется на всех наших объектах. И то, с чего началась эта технология, к чему многие застройщики еще только подходят: уровень безопасности, экономия ресурсов, — для «КОРТРОСа» вчерашний день. Мы уже готовимся перейти на «цифру» по всей цепочке проектирования, движемся вперед в развитии интернета вещей, цифровых платформ, которые позволяют не только по-новому организовывать процесс строительства, но и коммуницировать с социальной средой.

Работа с людьми — направление, за которым будущее. Сегодня

мы вводим «цифру» во взаимодействие с клиентами, готовы сопровождать их этой технологией, по сути, на протяжении всей жизни. Поэтому что понимаем, что за ней стоит трансформация нашего продукта и перспективы в финансовом плане. Уже с 2017 года клиенты стали четко фиксировать качество продукта. И застройщики, которые борются за это качество, получают отдачу — дополнительный спрос.

— Что касается изменений в законодательстве — готов ли к ним «КОРТРОС»?

— Конечно. У нас довольно сдержанная, выверенная политика управления рисками, мы не случайно так уверенно продвигаемся и в регионах, и в Москве. В 2018 году по поступлениям от продаж мы вышли на рекордные показатели в истории компании — 22,8 млрд рублей, сделали существенный задел по стройке, ввели в эксплуатацию 251 тыс. кв. метров жилья. Плановый объем инвестиций в текущем году — 16 млрд рублей, динамику 2018 года ни в коем случае снижать не будем.

— Государственно-частное партнерство сегодня играет на руку застройщику или против него?

— Я всегда говорил, что работа системного игрока на этом рынке сопряжена с необходимостью выстраивания государственно-частного партнерства. Ты вынужден работать именно в этих условиях. Но на любом региональном рынке возможности застройщика с точки зре-

ния дополнительной нагрузки по социальной инфраструктуре ограничены. И мы открыто говорим об этом с властью.

Если речь о Перми — надеюсь, что мы проявили себя как надежный и понятный для власти застройщик. Мы одни из немногих, кто отвечает на запросы власти с точки зрения развития социальной инфраструктуры.

— Насколько сложно договариваться с властью?

— Я не думаю, что с ней с нами легко договориться. Но вести непростые переговоры — это нормальная работа качественного девелопера. Приходится идти на компромисс, даже не сразу понимая, как справиться с дополнительной нагрузкой. Тут важна квалификация людей. А пермская команда — один из лучших проектных офисов в составе Группы компаний.

— До завершения проекта ЖК «Гулливер» меньше двух лет. Какие планы у компании в Перми?

— Мы изначально говорили, что «КОРТРОС» в Перми всерьез и надолго, приложили здесь много сил и энергии и никуда уходить не собираемся. В первую очередь смотрим на крупные площадки. Например, ДКЖ — площадка под комплексное освоение, это наш формат. Безусловно, интересуют площадки, которые готовят власти в русле концепции развития города и празднования юбилея Перми. Обязательно будем участвовать в этих процессах.