



Андрей
Константинович
УШАКОВ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

«Любовь к Отечеству – это ненависть к его недостаткам»

Рылеев К.Ф., русский поэт, декабрист

В середине «нулевых» в России произошел бурный рост числа некоммерческих партнёрств, многие из которых получили впоследствии статус – «саморегулируемая организация». Причём слово «бурный» очень точно отражает сущность этого процесса – количество СРО в некоторых сферах бизнеса увеличивается буквально ежедневно до сих пор (!). Ряд экономистов и политиков пытаются сделать выводы и подвести итоги перехода ряда ключевых отраслей бизнеса на рельсы саморегулирования. Большинство из них стараются обсудить и дать ответы на глобальные вопросы: Можно ли считать полученные результаты положительными? Добились ли «активисты» этого процесса поставленных целей? Выросла ли безопасность, например, строительных работ?

Может попробуем так поставить вопрос: 1. Можно ли создать и эксплуатировать как вид бизнеса, некоммерческое партнёрство со статусом СРО (созданное в рамках ФЗ-315) и почему количество СРО различаются на два порядка независимо от числа участников рынка, но в зависимости от отрасли бизнеса (5 СРО в аудите (финансовом), более 150 в энергоаудите и около 300 в строительстве)? Я думаю, что ответ на этот вопрос сможет объективно рассмотреть реальную ситуацию, сложившуюся в российской системе саморегулирования бизнеса.

Предлагаю начать с терминов. Последнее время в СМИ и на различных форумах и съездах активно обсуждается тема «коммерциализации» СРО и предлагаются различные способы борьбы с этим «злом». Причём, под «коммерциализацией» понимается процесс, схожий с получением лицензии несколько лет назад, а именно: заплатил вступительные взносы (госпошлину) и некую сумму за «консультации» – через

несколько дней получил допуск (лицензию). Если допуск (лицензия) нужен срочно – предлагается докупить сертификат ИСО (передать конвертик) или что-то подобное. Причём всё это выглядит потрясающе цинично – руководители СРО на каком-нибудь важном съезде призывают бескомпромиссно и беспощадно бороться с коммерцией в рядах СРО, и в это же самое время эксперты и менеджеры этих СРО «впаривают» своим членам очередной «сертификат качества».



А.К. УШАКОВ, президент НП «СРО содействия повышению энергоэффективности «Единое Объединение Энергоаудиторов»

Но мне кажется, что гораздо более негативный эффект создает ситуация, при которой строителям – членам СРО, прямо навязывают, где, когда и в какой именно «аккредитованной» организации приобрести (продлевать) страховую полис, проходить (покупать) обучение или аттестацию или покупать различные дополнительные сертификаты. Причём руководители СРО объясняют своим членам, что это проверенные и надёжные партнёры, которые никогда не подведут. Эта трогательная забота объясняется просто – лично в карман руководителю СРО попадает минимум половина от всех страхо-

вок и прочих «корочек». Самое ужасное, что руководители СРО уверены в своей полной безнаказанности и не особенно «шифруются». Автор этой статьи лично позвонил в одну из «серьёзных» СРО, прошедшую все положенные и неположенные проверки, представился вице-президентом страховой компании «Геркулес» и предложил встретиться. Уже через 2 часа я был на встрече и у меня сразу поинтересовались, сколько мы платим, если менее 45%, то им неинтересно. Когда я поинтересо-

совместно с правоохранительными органами. Для этого целесообразно в национальных объединениях или профильных ассоциациях создать что-то вроде службы собственной безопасности, состоящей из профессионалов-юристов и наделённой расширенными полномочиями. Многие читатели сейчас улыбнулись: автор насмотрелся криминальных сериалов – но мне не страшно показаться смешным. Гораздо хуже оказаться обманутым, хотя у нас есть все возможности защитить себя от нового поколения чиновников – «СРОчиновников», официально получающих громадные зарплаты – у многих из них официальные зарплаты превышают зарплату Президента РФ, пользующихся всеми возможными льготами и, тем не менее, всё равно ворующих деньги у своих членов – настоящих строителей и проектировщиков. В конце концов страдают обычные граждане – при покупке квартиры в её стоимость заложены завышенные взносы в СРО, страховые премии, всевозможные аттестации и псевдоаттестации, которые, в свою очередь, тратятся на зарплаты личных водителей руководителей СРО, элитную мебель для нескромных кабинетов и многое другое.

Возникает естественный вопрос: куда податься бедному бизнесмену? Как выбрать СРО и как отличить коммерсантов от СРО от настоящего некоммерческого партнёрства? Ответов может быть много, но какой из них является правильным? Подавались идеи делать рейтинг СРО, но сразу вопрос – по каким параметрам? Количество членов, количество специалистов в СРО или отсутствие претензий со стороны проверяющих органов и клиентов? Предлагалась «интересная» идея сделать рейтинг по размеру компенсационного фонда. Но, как известно, такими рейтингами за-

вался, какие требования к страховой компании, да и просто, слышали ли они о нас раньше, ответ был гениально простым: если договоримся о процентах, то все согласования произойдут без лишних бюрократических проволочек. Я полагаю, что мало кого удивил этим рассказом, но я знаю, что есть возможность остановить это безобразие. Начать хотя бы с того, что обязать аппарат любого СРО вести полностью прозрачную для своих членов деятельность и при малейшем подозрении во взятке, коммерческом подкупе и других преступлениях проводить полномасштабное расследование

нимается журнал «Форбс», регулярно публикующий список самых богатых людей планеты. Я думаю, что это будет выглядеть очень забавно – рейтинг самых богатых и самых бедных СРО. Понятие «некоммерческое партнёрство» уже настолько себя дискредитировало и оно настолько далеко от первоначальных целей саморегулирования, что уже можно создавать СРО на базе ООО, ЗАО или, вообще, ИП.

Постоянно общаясь с руководителями СРО в различных видах бизнеса, я всё же могу сказать, что среди них есть ряд НП, которые ориентируются всё же на выполнение своих уставных целей, а не на извлечение прибыли. Понятно, что альтруизмом заниматься никто не будет, но руководители таких СРО имеют, как правило, доход из других источников и не зависят от финансового состояния возглавляемых ими НП. Также это касается и членов совета, принимающих ключевые решения в деятельности партнёрства. Они должны быть полностью независимы от финансово-хозяйственной деятельности партнёрства и, если и получать какое-либо финансовое вознаграждение, то в таких размерах, которые никак не могут повлиять на принимаемые ими решения.

В 2008 году, когда процесс саморегулирования стартовал в строительном секторе, по предложению секретариата программы «РСО» были введены новые специальные номинации для СРО, одобренные Общественным и Экспертным Советами. И мы сразу столкнулись с проблемой – каким образом можно оценить деятельность СРО? И только сейчас, спустя почти 3 года, мы пришли к выводу, что важнейшим показателем в деятельности СРО является «человеческий фактор» – является ли она «дружественной» по отношению к своим членам и активно лоббирует их интересы, занимает ли «нейтральную позицию», довольствуясь сборами взносов, не вмешиваясь в работу своих членов или настроена на «закошмаривание» и, соответственно, «доение» своих членов. Первые два года, пока шёл процесс становления, все эти виды СРО достаточно мирно сосуществовали, но постепенно поток клиентов стал ослабевать и руководителям СРО пришлось подстраиваться под

«рынок». В настоящее время идёт достаточно бурный процесс исхода строителей из одних СРО и приход в другие. Причём руководители строительных компаний идут на это, невзирая на потерю компенсационного фонда (не менее 300 000 рублей). Я считаю, что это положительный факт, потому что позволяет выживать и развиваться тем СРО, которые направлены на создание благоприятной среды для ведения бизнеса.

Кстати, поделиться опытом и найти возможные пути решения вышеуказанных проблем, можно было на организованной нами (ГК «Экспертно-информационная служба Содружества») международной конференции «История и опыт системы саморегулирования в странах Западной Европы», прошедшей в Женеве 16-19 октября 2011 года. В качестве докладчиков выступили руководители ряда саморегулируемых организаций из ЕС, Швейцарии и России. В ходе конференции выяснилось, что понятие системы саморегулирования в России (существует менее десяти лет) существенно отличается от европейского (где эта система существует десятки, если не сотни лет). Мы надеемся, что с течением времени саморегулирование в России заработает в полную силу, тем более, что теперь мы можем более плодотворно использовать опыт наших европейских коллег.

В рамках конференции прошла торжественная церемония вручения наград «Российский Строительный Олимп-2011», «Российский Энергетический Олимп-2011» и «Золотой Феникс-2011». В разделе «Саморегулирование» лауреатами стали 8 строительных, 3 проектных и 2 энергоаудиторских СРО.

В настоящий момент, до 20 ноября 2012г., Секретариат программы «Российский Олимп» отбирает номинантов среди СРО по принципу: «человеческий фактор» плюс общественная деятельность, ну и, конечно, финансовая составляющая (величина взносов и прочих платежей) тоже имеет значение. 6 декабря 2012 года в Москве в Культурном центре ГлавУгДК при МИД РФ на торжественной церемонии «Российский Олимп» будут вручены дипломы и призы тем СРО, которые отвечают этим параметрам. Мы со всей ответствен-

ностью заявляем, что СРО – лауреаты «Российского Олимпа», являются тем самым фильтром и буфером, не позволяющим выйти на рынок недобросовестным компаниям с одной стороны и оказывающим реальную поддержку своим членам с другой стороны.

Все СРО – лауреаты «Российского Олимпа», будут размещены на сайте www.ecsro.ru «Единый Центр Саморегулирования», на котором можно получить информацию о СРО из различных видов бизнеса, прошедших проверку нашими экспертами, выполняющих все требования и стандарты, ведущих дружественную политику к своим членам и имеющих положительные отзывы от членов и коллег. Этот сайт был разработан под нашим руководством в 2010 году, его цель – помочь предпринимателям подобрать надёжную СРО, работающую в сфере строительства, проектирования, изысканий, энергоаудита, пожарной безопасности и ЖКХ.

На сегодня в разделе «Саморегулирование» у нас имеется довольно большой список номинантов из 29 регионов России, которые соревнуются за право стать лауреатом премии «Российский Олимп».

Мы попросили некоторых лауреатов прокомментировать это событие.



А.А.ЮРЧЕНКО,
генеральный директор
СРО НП «Организация
Строителей
«СТРОЙ-АЛЬЯНС»

А.А.Юрченко:

«Привлечение финансирования является важной составляющей успешного развития бизнеса. Потребность в дополнительных средствах может возникнуть у компании как при решении вопросов, связанных с текущей деятельностью, так и в случае реализации инвестиционных проектов. НП ОС «Строй-Альянс» оказывает содействие своим членам и партнёрам в привлечении различных видов финансирования. С помощью накопленного опыта и налаженных связей с финансовыми институтами мы можем помочь Вам построить работу с кредитным учреждением или найти инвестора. Мы рады, что наша деятельность по привле-

чению финансирования и другие наши проекты не остались незамеченной секретариатом программы «Российский Строительный Олимп» и гордимся тем, что стали лауреатами премии «Российский Строительный Олимп-2012» в номинации «За создание благоприятной среды для ведения строительного бизнеса».



К.В.ГЕРАСИМ,
генеральный директор
НП «СРО содействия
повышению
энерго-эффективности
«Единое Объединение
Энергоаудиторов»

К.В.Герасим:

«Я считаю, что наш коллектив заслужил право называться «Российский Энергетический Олимп», и вручение этой награды в Швейцарии – закономерный итог нашей работы. Наша специализация – как и написано в дипломе – малый и средний бизнес. В чём особенность нашего СРО: одни из самых низких взносов для членов, бесплатное согласование энергопаспорта, а самое главное – оказание реальной помощи нашим членам – это юридические, консультационные услуги, отсутствие скрытых дополнительных платежей, полная открытость аппарата СРО для его членов и полный отчёт о расходовании средств СРО. Что характерно – ряд компаний, уже имеющих допуски, выходят из своих СРО и вступают к нам, причём их количество постоянно увеличивается. Это доказывает, что мы создали наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса».

Андрей Константинович Ушаков,
Почётный Президент
группы компаний
«Экспертно-информационная
служба Содружества»,
Ответственный секретарь
программы «Российский Олимп»

тел.: 8 (495) 789 8286

e-mail: info@finolimp.ru
info@energyolimp.ru
info@stroyolimp.ru
info@stroyreestr.ru

www.golden-phoenix.ru
www.energyolimp.ru
www.stroyolimp.ru
www.stroyreestr.ru
www.olimpstars.ru