



УДК 347.1
ББК 67.404.01

ПОЛУЧЕНИЕ ЗАКАЗА – ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

И.В. Балтутите

Деятельность подрядной организации непосредственно связана с получением заказов на выполнение строительных работ. Экономический кризис, затронувший все сферы жизнедеятельности, не мог не сказаться на строительной отрасли. 2009 год был одним из самых трудных, да еще и конкурсная модель организации закупок и распределения подрядов стала получать все более широкое распространение, особенно в строительной отрасли. Получить заказ на выполнение работ и услуг обычной строительной фирме, не имеющей обширных связей, репутации и средств, стало затруднительно.

Ключевые слова: *строительная организация, государственный и муниципальный контракт, тендер, электронные торги, обеспечение заявки на торгах, начальная цена.*

Несомненно, принятие Федерального закона № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон) является прогрессивным шагом в развитии системы государственных закупок. Однако для строительных организаций принятие этого закона и проведение аукционов стало главной проблемой их деятельности и существования.

18 октября 2010 г. в Государственной думе РФ под председательством М.Л. Шакума, главы Комитета по строительству и земельным отношениям, прошли парламентские слушания «О правовом регулировании размещения государственных и муниципальных заказов на строительство зданий и сооружений: проблемы и основные способы совершенствования», посвященные обсуждению данного Закона. В слушаниях приняли участие представители Минрегиона, Минэкономразвития, ФАС, Министерства транспорта, «НОСТРОЙ», саморегулируемых организаций и компаний строительной отрасли [3]. По словам М.Л. Шакума, «Закон принес колоссальный результат

для экономики: сокращение бюджетных расходов только за первое полугодие 2010 года, по расчетам, составило порядка 86 млрд рублей. Экономия почти на 20 млрд больше по сравнению с 2009 годом. Значительным прогрессом явилось внедрение практики электронных торгов на строительные подряды. Это, безусловно, то, что необходимо как развивать, так и совершенствовать». Но на слушаниях присутствовало более 300 человек, представители строительных организаций толпились в проходах, мест не хватило, это очевидно говорит о том, что принятие данного Закона стало насущной проблемой для строителей.

В ст. 1 Закона указывается, что данный нормативный акт регулирует отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений, в том числе устанавливает единый порядок размещения заказов в целях обеспечения единства экономического пространства на территории РФ при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, развития добросовес-

тной конкуренции, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов. То есть главными целями Закона являются эффективное расходование денежных средств, развитие конкуренции, прозрачность и гласность заказов, предотвращение коррупции. Эффективное расходование бюджетных средств, несомненно, присутствует, но что оно дает, за счет чего достигается?

Строительные организации, желая выиграть торги и получить заказ, снижают цену до минимума. Реально победить можно только снизив цену до того предела, при котором уже невыгодно работать. А государству выгодна минимальная цена и в то же время максимальное качество. В результате фирмы вынуждены работать себе в убыток или оставлять заказ невыполненным, недостроенным. Часто бывает и сговор участников торгов, когда контракт заключается по начальной максимальной цене, но определенная часть денежных средств выплачивается победителем остальным участникам. Если же сговор между подрядчиками отсутствует, происходит необъективное снижение цены, а это в итоге приводит к низкому качеству выполняемых работ. Экономия бюджетных средств существует, но она неэффективна.

Как выразился аудитор Счетной палаты С. Рябухин, «я назову вам довольного ФЗ-94 человека – это министр финансов Алексей Кудрин, потому что деньги возвращаются к нему в госрезерв». Действительно, по итогам проверок Счетной палаты выяснилось, что в регионах появились остатки бюджетных средств, которые в конце года возвращаются в госрезерв. Однако при этом растет незавершенное строительство, объем которого сейчас оценивается в 300 млрд рублей. Все это – итог ФЗ-94 [1].

Развитие конкуренции, как одной из целей Закона, также происходит, только здесь она недобросовестная.

Конечно, с введением торгов резко увеличилось количество участников размещения заказа, выросла конкуренция и соответственно эффективность госзакупок. Но количество

участников в торгах не влияет на увеличение эффективной конкуренции. Некоторые строительные фирмы не имеют даже офиса и сотрудников, они просто участвуют в аукционах, проигрывают в них по договоренности с будущим победителем и получают от него «вознаграждение». Возможно, было бы правильным подвергать строительные компании, желающие работать в системе госзаказа, тщательной проверке, чтобы было достигнуто надлежащее качество услуг. Это позволит сэкономить деньги и время как заказчика при проведении торгов, так как будут присутствовать только достойные участники, так и самих участников, ведь они практически не имеют возможности выиграть. Но на данный момент для конкурсной документации не важны история компании, наличие базы, техники, квалифицированного персонала, их опыта работы. Поэтому и возникают фирмы, которые идут на тендер, снижают цены, потом получают аванс и исчезают.

Что касается такой цели Закона, как предотвращение коррупции, то, конечно, она не исчезла, но без проведения аукционов она была еще больше. Все-таки электронные торги хоть немного сыграли роль в борьбе с коррупцией, а избавиться от нее насовсем вряд ли получится. Даже знакомства и родственные связи с представителями власти будут в силе всегда, и естественно, что получить заказ с такой поддержкой гораздо легче.

В настоящее время достигнута только прозрачность закупок из-за простоты процедуры проведения торгов и доступности информации о ходе их проведения. Сейчас тендеры осуществляются через Интернет путем размещения условий о закупках на электронных площадках. С одной стороны, кажется, что достигнуто то, к чему стремились, вопрос с прозрачностью и гласностью торгов решен. Но, с другой стороны, можно наблюдать многочисленные претензии участников, присутствовавших на парламентских слушаниях, к организации электронных торгов.

По мнению И. Константинова, «предполагается, что электронный аукцион полностью анонимен, что участники не могут повлиять на оператора электронной площадки, а у компьютера нет дырочки, куда можно засунуть “откат”, но при этом никто не может исклю-

чить предварительный сговор участников, взятку перед аукционом, чтобы компания не вступала в торги, или элементарный сбой сети, не говоря уж о заказной “интернет-блокаде” нежелательного участника» [2].

И это действительно так. Электронные площадки можно взломать, выигранные лоты перепродать, а оператора торгов подкупить. Часто участники сталкиваются с проблемой неправильно оформленных документов, то есть многие компании уже не попадают на торги по формальному признаку. Или информацию о проведении тендера публикуют с ошибками, и она становится доступной только для определенных участников.

На наш взгляд, основная проблема тендеров состоит в том, что в них выигрывает тот, кто дает ниже цену. Это и порождает различные сговоры, подкупы. Возможно, некоторые компании и имеют цель давать меньшие цены, получить заказы и, таким образом, вытеснить конкурентов, а в будущем из-за занимаемого прочного положения на рынке возместить понесенные убытки. Только это неактуально в области строительства, так как строительных организаций слишком много. Максимальное снижение цены невозможно без экономии на качестве. Опытные подрядчики, не позволяющие себе снижать цену из-за необходимости содержать дорогостоящую технику, квалифицированный персонал, в итоге проигрывают на конкурсе. Какого-либо контроля за проведением тендеров и аукционов нет. Поэтому часто возникают ситуации, когда либо максимально занижается стоимость лота, либо выигрывают компании, которые заранее известны.

Квалификационные требования к участникам торгов действующим законодательством отодвинуты на последнее место. И это при том, что строительство непосредственно связано с безопасностью граждан, и заказчики должны учитывать то, что подрядчики, ощутимо снижающие цену, либо не собираются исполнять свои обязательства в полном объеме, либо не обеспечат высокое качество строительства. Также строительным организациям, участвующим в тендере, нет необходимости предоставлять обоснования достижения столь низкой цены.

Так, в Обзоре судебной практики 16-го Арбитражного апелляционного суда по рас-

смотрению споров, связанных с применением Федерального закона № 94-ФЗ за 2009 г. указано, что отсутствие документального обоснования снижения цены контракта не является основанием для отказа в допуске к участию в конкурсе. На наш взгляд, такое обоснование необходимо. И за рубежом необоснованно низкие цены подвергаются экспертизе, эксперты выясняют, за счет чего существует такая экономия средств.

Кроме того, торги являются проблемой для субъектов малого предпринимательства, не имеющих больших денежных накоплений, уже на этапе подготовки участия в них. Участие в тендере предполагает обязательное обеспечение заявки, причем чем выше начальная максимальная цена, тем выше сумма обеспечения, а это говорит о том, что получить крупный заказ небольшой организации становится еще труднее. К тому же многие организации вынуждены брать кредит, а затем с заработанных средств его выплачивать, в итоге оставаясь в убытке.

Ю.А. Агафонов, директор некоммерческого партнерства «АСДОР», высказывается по этому поводу: «За счет обеспечения заявки и банковского кредита малое предприятие теряет где-то 1,7 млн руб. в год. Чтобы покрыть кредитную ставку, эти деньги сначала нужно заработать. Мы обращались в правительство с предложением, чтобы предприятиям, работающим с государственным контрактом, обеспечить заказ кредитными ресурсами через уполномоченные банки по ставке 5 % годовых. Это значительно повысило бы участие малого бизнеса» [4]. С этим мнением нельзя не согласиться.

Положительные шаги в этом направлении уже замечены. Федеральный закон от 03.11.2010 г. № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд”» снизил размер обеспечения заявки на участие в конкурсе или аукционе на право заключения государственного (муниципального) контракта для субъектов малого предпринимательства.

По мнению законодателя, снижение предельного размера обеспечения заявки на участие в торгах будет способствовать более ак-

тивному участию субъектов малого предпринимательства в государственных и муниципальных закупках через упрощение доступа к процедурам размещения заказов.

Тем не менее строительная отрасль продолжает развиваться, несмотря на многочисленные проблемы как экономического, так и политического характера; более того, самые трудные времена позади. Закон, несомненно, является прогрессивным шагом и со временем будет еще совершенствоваться. Необходимо установить тщательный контроль за проведением аукционов. Подрядным организациям на данном этапе необходимо обжаловать незаконные требования, незаконные отклонения заявки, внимательно изучать документацию о торгах и реально оценивать свои воз-

можности для выполнения работы по установленным требованиям с учетом собственного планируемого снижения стоимости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Госзаказ или русская рулетка // Вестник строительного комплекса. – 2010. – № 5 (71).
2. Госзаказ: российская специфика // Вестник строительного комплекса. – 2010. – № 2 (68).
3. Козлов, С. В. Парламентские слушания по Федеральному закону № 94-ФЗ / С. В. Козлов // Все о мире строительства. – 2010. – № 10–11.
4. Константинов, И. Строительное сообщество должно взять под контроль проведение тендеров и аукционов / И. Константинов // Вестник строительного комплекса. – 2010. – № 2 (68).

RECEIVING A JOB AS THE MAIN PROBLEM OF ENTREPRENEURIAL BUSINESS OF CONSTRUCTION ORGANIZATION

I. V. Baltutite

The entrepreneurial business of a construction organization is directly connects with orders reception on accomplishment of building and construction works. The economic crisis has affected all areas of life-sustaining activity and its impact on the building industry is obvious. The year of 2009 was one of the most difficult year and the competition model of organization acquisitions and the allocation of work contracts began to receive more and more wide application, especially in the building industry. It became problematic to receive the order for performance of works and services for a usual civil engineering firm which does not have extensive communications, reputation and monetary fund.

Key words: *construction organization, public and municipal contracts, tender, electronic auctions, tender security, trigger price.*