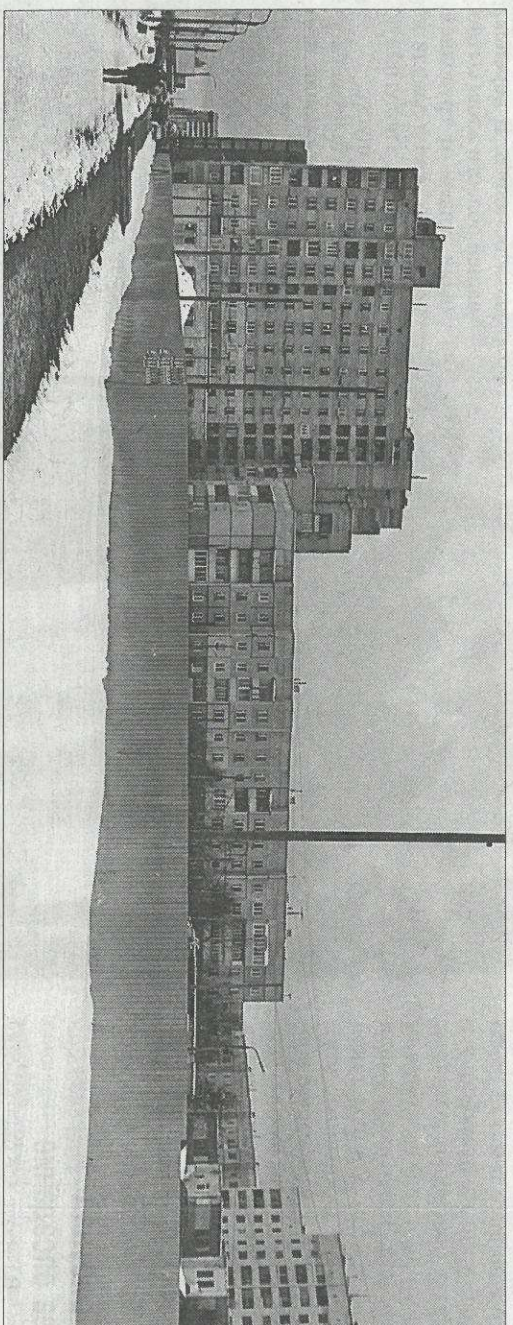


Демпинг преткновений

Закон о госзакупках не стал защитой от недобросовестных подрядчиков

Довольно часто в официальной информации о результатах аукционов мы слышим сообщения, что экономия по результатам торгов составила сколько-то сотен тысяч, а то и миллион рублей. Понятно, что бережливый денязем найдётся достойное применение, но насколько правильно вопрос: откуда берётся такая, порой довольно значительная (до трети от суммы контракта) экономия, если при определении стоимости работ в документах даётся не взятое с потолка обоснование цены? И не является ли такой демпинг попыткой любой ценой выиграть конкурс, а дальше



Красноречивый пример несовершенства ФЗ-44 о госзакупках: вместо 9—12-этажного социального дома на пересечении проспектов Труда и Победы построен лишь забор.

В качестве эксперта, способного прояснить ситуацию, мы пригласили к разговору начальника финансового управления администрации Северодвинска Александра ДУРАКОВА.

— Основная проблема в том, что изначально на конкурс попадает достаточно много недобросовестных претендентов. Примеров можно привести много, это подряды по ремонту жилищного фонда, благоустройству, по закупкам оборудования для школ и учреждений культуры. Но сейчас разговор не об этом. Беда в том, что для допуска бизнесменов к аукциону законодатель определил, по сути, только такие условия, как регистрация в качестве налогоплательщика и соответствие заявки конкурсным документам. А вот может ли он реально выполнить запрашиваемые работы с требуемым качеством, обладать ли необходимой техникой, специализируясь на нужной квалификации — этот аспект остался за рамками закона, — сказал Александр Леонидович.

— Подумается, что заказчику ничего не остаётся, как подлататься на честное слово той фирмы, что выигрывает аукцион?

— Мы подписываем договор, в котором определены сроки выполнения работ, порядок оплаты и другие критерии, но в конечном итоге нередко выходит именно так. Возьмём для примера сектор строительства. Довольно часто бывает, что победитель не сам начинает работы, а превращается в генподрядчика,

Демпинг (от англ. dumping — сброс) — продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам.

закончая договоры субподряда с несколькими другими организациями. Одна занимается фундаментом, вторая — инженерными коммуникациями и так далее. А генподрядчик, образно говоря, из своего есть только ступи и ручка.

— А победил он только потому, что предложил меньшую по сравнению с остальными конкурентами цену, то есть предложил цену ниже рыночной?

— Такой критерий победы, как меньшая цена, действительно по закону является определяющим. И как-нибудь образом повлияет даже на завезомый демпинг заказчик не может. Мы понимаем, что вещь, например, может стоить 200 тысяч рублей, понимаем, что за такую цену мы получим технику, ресурс которой в лучшем случае в разы меньше, чем у той, что стоит 300 тысяч рублей.

Понимаем, что дешёвый вариант проработает меньше времени и нам придётся снова выходить на аукцион, но ничего не остаётся, кроме как приноравливаться с этим. По закону у администрации в этом случае связаны руки.

— Можно пережить, когда речь идёт о некоем агрегате, но ведь демпинг случается и на более серьёзных конкурсах, связанных с ремонтом дорог и прочих не менее сложных объек-

тов. — Да, и такая проблема есть. Понятно, что крайне сложно обеспечить качество работ, если цена была обрушена. Выход при постоянном контроле со стороны муниципалитета видится в одном: фирме предлагается работать в убыток, рассчитывая только на хороший репутационный отзыв, поскольку в процессе исполнения контракта цену обратно поднять невозможно.

Снижение цены не является беспоконной только в том

одном случае: когда подрядчик использует энергосберегающие технологии, более совершенную схему организации труда и производственные мощности и тому подобное. Тут экономия укладывается в рамки разумного.

— И это не единственный повод для беспокойства?

— Да, так как финансирование многих объектов осуществляется на условиях соучастия областного и федерального бюджетов. А не только на муниципальные средства. И если контракт не исполнен в срок, то мы можем вообще потерять привлечённые деньги, поскольку разговор тут просят: вы обратитесь, мы пошли вам навстречу, свои обязательства выполнили, а то, что не получилось освоить средства вверёма, — это субпопроблема муниципалитета. Мы вам ничем в следующем году помочь не можем.

Такой подход со стороны партнёров понятен, поскольку в областном, и в федеральном бюджетах хватает проблем. И в результате перенос денег на следующий год становится проблемой. Очень напряжённых переговоров, которые все-таки могут увенчаться успехом.

Другая остро стоящая проблема — отсутствие необходимого опыта работы у подрядчика. С ней мы сталкиваемся практически на каждом пятом контракте.

— Сейчас уже ни для кого не секрет, что очень сложно добиться от победителей конкурсов, в том числе и тех, кто не имеет за душой ничего, кроме печатки и визиток, выполняющих работу с надлежащим качеством.

— Вы совершенно правы, поскольку мы понимаем, что добиться исполнения поставленных претензий можно только в том

случае, когда подрядчик находитесь на объекте. Поэтому представители профильных управлений и комитетов мэрии постоянно контролируют ход работ. Если подрядчик уходит, то перекладыва такую картину: комиссия за недоделки или откровенный брак, даже в случае выпитых администрацией судебных тяжб, довольно прозрачно. При самом печальном состоянии объектов мы остаёмся с незавёршенным объектом, и нам ничего не остаётся, как снова, с учётом следственного, проводить конкурс.

В таких ситуациях только один светлый момент: изначально администрация не платит никаких авансов, а промежуточный и окончательный расчёт происходит только при отсутствии замечаний к подрядчику. Ещё раз подчеркнём: на объект исполнителем контрактная выходит, рассчитывая только на свои средства.

— Может, проблема ещё и в том, что у ряда бизнесменов низкий уровень социальной ответственности и ответственности?

— Согласен, такое тоже встречается. Уровень ответственности в заявленном делу все участники, все стороны документации. В лучшую сторону должны меняться все участники, все стороны аукционов.

— Вернёмся к экономии. Как она снова оказывается в деле?

— Несовершенство закона о закупках также и в том, что на использование полученных по результатам торгов экономии снова предлагается провести конкурсные процедуры. А значит, снова нужно потратить время, которое очень дорого, поскольку многие работы имеют сезонный характер.

Например, ремонт дорог. В 2015 году экономия на этом направлении составила порядка 50 миллионов рублей. На подготовку новой документации ушло около трёх месяцев. В итоге получается такая картина:

мы определились, что, где и как нужно сделать, имеем на это средства, подписали договор с подрядчиком, а на дворе уже осень. И выходит, что отработать можно только в сентябре, а завершение работ перенести на следующий год. Иными словами, потеряна оперативность. Нужно находить некий компромисс, но, каким он может быть, мы пока чётко не представляем.

— К сожалению, редкий закон изначально совершенен. И как мы видим, наш неординарный вариант тоже не стал нападцей. Наверно, потребуются третья редакция закона о государственных и муниципальных закупках.

Скидка с подвохом
Примером демпинга, влекущего массу проблем, может служить контракт на разборку ветхого деревянного дома. Сразу отметим, что описанная ситуация не более чем виртуальная модель.

Итак, конкурс объявляется со стартовой ценой в один миллион рублей. В неё входят стоимость работы крана и другой техники, горючее и прочие затраты для машин, вывозащих разобраные элементы, зарплата работникам, оплата услуг полигона твёрдых бытовых отходов, принимающего мусор, и тому подобное.

Наступает день аукциона. Заявлены три фирмы. Первая предлагает свои услуги за 900 тысяч рублей, заявляя, что они обладают супертехнологией. Вторая готова взяться за дело, довольствуясь 700 тысячами, держа при этом в уме вариант с продажей хоть и бывшей в употреблении, но вполне ещё ликвидной доски дачникам. Как строительная фирма она заявляет, что выполнит контракт за 400 тысяч. И побеждает. Нет, сразу о плохом думать не надо — дом разобран в срок. Вот только спустя несколько месяцев обнаруживается, что в окрестностях города ещё одной несанкционированной свалкой стало болото. И для её обустройства муниципалитет будет вынужден тратить отнюдь не лишние для городской казны деньги.

Самое печальное, что если сложить эту сумму и «упавшую» цену контракта, то получим результат, уступающий в диапазоне двух первых предложений.

Купках. Есть у администрации Северодвинска предложения на этот счёт?

— Такие изменения могут быть приняты только на федеральном уровне. Мы являемся лишь исполнителями, нарабатываем практику и извещаем вышестоящие структуры о негативном опыте.

Этот вопрос непростой, поскольку здесь требуется хирургическая точность. Нужно сделать так, чтобы отсечь от бюджетных денег фирмы-«пустышки» и одновременно не поставить не-предолимых препятствий для тех организаций, которые могут справиться с порученным делом, но не обладают большим опытом работы и впервые выходят на конкурс.

Задача не лёгкая, поскольку любой новый критерий должен, как минимум, соответствовать антимонопольному законодательству. И если развить тему дальше, то получается, что весьма проблематично встроить в конкурсный механизм такую составляющую, как эволюция протекционизма.

Поясню на примере: мы обладаем полным знанием о возможностях и состоянии дел в северодвинских строительных фирмах. Они могут построить то, что нам нужно. И если смотреть с позиций поддержки и развития своего малого и среднего бизнеса, то картина получается логичной. А вот с точки зрения конкуренции такой подход не может быть принят.

Андрей МИРОШНИКОВ
Фото автора