

ФКС: ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЕЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Сегодня и в прессе, и на профильных мероприятиях активно обсуждаются вопросы применения законодательства РФ о контрактной системе в строительной отрасли. В основном все специалисты рассматривают эту тему с точки зрения возможностей реализации законодательства о контрактной системе и ее оптимизации на стадии проведения аукционов, торгов, а также введения и отлаживания механизма предквалификации, уменьшения возможностей коррупционной составляющей и других вопросов, связанных с самой процедурой, по которой реализуется контрактная система.

Понятны проблемы строительных и проектных организаций, участвующих в реализации контрактной системы: непрозрачность аукционов, демпингование, сложная процедура участия, проблемы участия организаций мелкого и среднего бизнеса, финансовое обеспечение... Понятны и проблемы заказчиков, особенно использующих бюджетные средства. Считаю, что главными из них являются:

- правильное формирование начальной цены контракта. Принятая в государстве процедура оценки достоверности определения сметной стоимости строительства объектов, на мой взгляд, не дает такой возможности – она проводится на стадии проверки проектной документации, а не на стадии рабочих чертежей. При этом даже студенту строительного вуза известно, что составленные на стадии проекта сметные расчеты отличаются от тех же расчетов на стадии рабочей документации на 20 и более процентов;
- формирование конкурентной среды участников тендеров;
- по результатам аукционов у заказчика фактически отсутствуют гарантии того, что разыгранные в соответствии с требованиями законодательства лоты на строительство (проектирование) объектов капитального строительства будут реализованы в срок, а если все работы и будут своевременно завершены, то при этом не потребуются под различными предлогами применять процедуру увеличения

договорной цены контракта.

Решение этих проблем на стадии проведения процедур, предусмотренных законодательством о контрактной системе, лишь утяжеляет процесс и не дает требуемого результата, а все они, как правило, направлены на борьбу с недобросовестным подрядчиком.

Предлагаю посмотреть на решение этих проблем с другой стороны, используя опыт СССР, а именно – повышения ответственности подрядчика за исполнение договорных обязательств.

Смоделируем такую ситуацию:

- проектировщик подготовил проектную документацию на стадии проекта со сметной стоимостью 115 единиц, и заказчик данный проект принял;
- в результате проверки достоверности определения сметной стоимости (с учетом качества системы ценообразования и отсутствия целого ряда укрупненных расценок) сметная стоимость сократилась на 15 единиц и уже составила 100 единиц;
- заказчик утверждает проектную документацию, а в ее составе и сметную стоимость (100 единиц), и подготавливает конкурсные процедуры, предусмотренные законодательством;
- по итогам конкурса недобросовестный подрядчик демпингует и соглашается на снижение начальной цены контракта на 20%, в этом случае цена контракта составит 80 единиц.

Понятно, что построить за эти средства объект невозможно, т. к. реальная сметная стоимость строительства, определенная по рабочим чертежам, составит как минимум 120–130 единиц (100 х 1,2), т. е. для завершения строительства объекта подрядчику не будет хватать 40–50 единиц – более половины от цены контракта. Но подрядчик начинает строить и предъявляет заказчику «процентовки» в соответствии со сметной стоимостью, ранее утвержденной заказчиком в составе проектной документации – т. е. без учета демпингования. В итоге имеем: средства контракта выбраны в полном объеме, объект завершен строительством лишь на 50%. Какой же выход?

Здесь будет полезно обратиться к нормативным документам Советского Союза, а именно к постановлению ЦК КПСС и Совмина СССР от 14 августа 1986 года №971 и распорядительному письму Госстроя СССР (кстати, не отмененному) от 2 октября 1986 года №4-Д. Этими документами предусматривался порядок определения договорной цены строительства объекта (аналог контрактной цены) и порядок расчетов за технологические этапы и комплексы работ.

Применяя данный порядок, на подрядчика должна быть возложена обязанность представить заказчику на утверждение, в качестве приложения к контракту, расшифровку цены контракта по технологическим этапам и комплексам работ (земляные работы, нулевой цикл, стены, кровля...) с указанием графика (сроков) их выполнения.

Применение такой схемы уже при выполнении первого этапа работ позволит заказчику осуществлять полный контроль за ходом строительства, как по срокам исполнения этапов, так и по стоимости. В случае несвоевременного исполнения этапа у заказчика появится возможность расторгнуть договор подряда, при этом не оплачивая работы, выполненные с превышением стоимости этапа. Подобная схема давно применяется муниципалитетами в ряде зарубежных стран.

Кроме снижения стоимости (за счет достигнутой экономии в счет неоплаты за выполненные с превышением стоимости контракта работы), наверное, сможем решить и проблему борьбы с недобросовестными демпингующими подрядчиками, участие в конкурсах на этих условиях для них будет экономически нецелесообразным. Такое решение будет находиться вне поля законодательства о контрактной системе и потребует внесения минимальных изменений в соответствующие нормативно-правовые акты. ●

Сергей Чернов, почетный строитель России, председатель Комитета РСС по совершенствованию нормативно-правовой базы и техническому регулированию