

Михаил Евраев развеял мифы о госзаказе в строительстве

22 июня 2011, 14:58

Начальник управления контроля госзаказа Федеральной антимонопольной службы (ФАС России) Михаил Евраев развеял мифы о госзаказе в сфере строительства, выступая на заседании Координационного совета по госзаказу при ФАС России 21 июня 2011 года.

Миф №1. На аукционы по строительству приходят компании-однодневки

М.Евраев: Для того, чтобы компания пришла на торги в сфере строительства, у нее должен был допуск СРО, при получении которого и проводится проверка ее квалификации. Если система СРО дает сбой, то тогда необходимо менять правила предоставления допуска СРО и проверки соблюдения требований законодательства членами СРО.

Кроме того, существует финансовое обеспечение контракта, которое компания обязана предоставить при подписании контракта. Вряд ли фирма-однодневка сможет получить в кредитной организации банковскую гарантию на 30% стоимости крупного строительного контракта. Кому попало банки давать гарантии не будут.

Кроме того, в строительстве существует специальная предварительная квалификация участника: заказчик при размещении заказа на строительство объекта от 50 млн. рублей и выше имеет право устанавливать требование о предоставлении строительной компанией документа, подтверждающего, что она за последние пять лет построила и сдала в эксплуатацию объект, стоимость строительно-монтажных работ по которому составляет не менее 20% от начальной (максимальной) цены контракта, на которую строительная компания претендует.

Миф №2. Победитель на аукционах определяется по цене, критерий качества при оценке не учитывается.

М.Евраев: В законе, действительно, нет такого критерия оценки победителя, как качество его предложения. Нет именно потому, что проектно-сметную документацию (ПСД) формирует заказчик, который в ней может прописать любые требования к качеству объекта или выполняемых работ. Заказчик получает тот объект или работы, которые он прописал в документации.

Поэтому какая может быть качественная оценка предложений участника со стороны заказчика, если участник единственное, что должен сделать, это согласиться с тем, что объект будет построен в соответствии с требованиями ПСД. А если заказчик хочет провести обсуждение, как лучше построить объект, то он может это сделать при формировании ПСД.

При этом безопасность объектов строительства определяется прежде всего нормами отраслевого градостроительного законодательства и осуществляемым строительным надзором, а не законом о размещении заказов. Не может быть двух строительных безопасностей: на госзаказе хорошая, а у дольщиков при коммерческом строительстве плохая.

Конечно, при этом существует проблема профессионализма самих заказчиков, но с этой проблемой нужно бороться централизацией функции закупок. У нас примерно 220 тысяч заказчиков, а должно быть не более 2-3 тысяч. Невозможно держать в каждом из 220 тысяч мест штат квалифицированных сотрудников по закупкам.

Не должны поликлиники, школы и библиотеки самостоятельно осуществлять размещение крупных заказов. Цель создания этих учреждений была другой – а не проведение торгов.

Миф №3. Демпинг на аукционах в сфере строительства

М.Евраев: Закон «О размещении заказов...» нацелен на результат, а не процесс.

Заказчик не должен принимать некачественные работы или товары. А если компании готовы качественно и недорого исполнять работы, это можно только приветствовать – появляется больше возможностей для строительства инфраструктуры или закупки необходимых товаров.

При этом очень важным становится вопрос сопровождения исполнения контракта: заказчик должен разбить выполнение контракта на несколько этапов и контролировать их исполнение, а оплачивать работы только когда убедится, что они выполнены качественно.

Если заказчик контракт не сопровождает или не осуществляет качественной приемки выполненных работ, то он в любом случае имеет высокий риск получить ненадлежащее исполнение контракта вне зависимости от сложившейся цены на торгах.