

ДЕФЕКТЫ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ОШИБКИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Ленчук Кирилл Николаевич

магистрант Института Истории и Права, ФГБОУ ВО Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, РФ, г. Абакан

Шаляева Юлия Владимировна

научный руководитель, канд. ист. наук, заведующий кафедры МПиСП, ФГБОУ ВО Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, РФ, г. Абакана

Аннотация. Данная статья посвящена дефектам и юридическим ошибкам нормативного регулирования контрактной системы в строительной отрасли. Политике в ценообразовании, а также заинтересованности в этом государства. А так же показаны условия государственных закупок для всех секторов на фоне других стран, их достоинства и недостатки.

Abstract. This article is devoted to the defects and legal errors of the regulatory regulation of the contract system in the construction industry. Pricing policy, as well as the interest of the state in this. It also shows the conditions of public procurement for all sectors against the background of other countries, their advantages and disadvantages.

Ключевые слова: дефекты и юридические ошибки, контрактная система, строительная отрасль.

Keywords: defects and legal errors, contract system, construction industry.

На сегодняшний день не менее 40 % заказов в современной контрактной системе осуществляются строительной сферой. Обосновано это невысокой сложностью подачи заявки на участие в конкурсе, при победе в которой предприятие после качественного выполнения поставленных задач получает гарантированное финансирование.

По этой причине заинтересованность компаний в работе с государством создает большую конкуренцию. С недавнего времени строительные предприятия подхватили современную тенденцию об участии в государственных закупках: так, в соответствии с 44-ФЗ строительные контракты можно проводить в виде открытых конкурсов и конкурсов с ограниченным участием.

Но есть пробелы в действующей нормативно-правовой базе, так как Федеральные службы при решении ссылаются на технический регламент, установленный в 94-ФЗ. Таким образом, цель работы заключается поиске наиболее частых проблем участников строительных закупок.

Благодаря забюрокративанию процесса госзакупок один из основных принципов контрактной системы в 44-ФЗ – принцип обеспечения конкуренции – не работает. Ценообразование в контрактной системе полностью привязано к «начальной (максимальной) цене» контракта – НМЦК.

В соответствии с механизмом естественного рынка, продавцы предлагают свои товары по указанной цене, а покупатель выбирает.

Только поставщик может определить на основе своей бизнес-модели, какие будут его затраты на выполнение контракта, которые определяются его производственными мощностями, логистикой и т. д.

Размещая заказ на строительство объекта, госзаказчик устанавливает начальную цену, которая по замыслу должна быть максимальной, а по существу является минимальной, рассчитанной по нормативам и утвержденной государственной экспертизой.

Сейчас, в рамках реформы ценообразования в строительстве, все усилия государства направлены на то, чтобы точно определить НМЦК.

В силу того, что расчет сметной стоимости строительства, утверждаемой государственной экспертизой, часто на основе смет-аналогов, по данным AACE International точность расчетов обычно составляет $\pm 20-30\%$.

Для повышения точности работы НМЦК государство создает ЦС ФГИС, надеясь определить цену контракта по «кнопке» для всех строительных проектов.

Сами участники торгов должны обосновать свою предлагаемую цену контракта на основе оценок, основанных на масштабе и специфике их производственных мощностей и компетенций.

Согласно КСО, большинство документов и судебных решений стран ЕС устанавливают, что поставщик имеет право предложить низкую цену, а покупатель обязан предотвратить победу тех участников, которые могут выполнить контракт, снижая качество работы, пренебрежение социальными обязательствами и другие нарушения.

Подрядчики не имеют широкого диапазона для снижения цен: они могут конкурировать или в объеме накладных, в цене некоторых материалов (например, если есть свой карьер), затрат на мобилизацию, демобилизацию, на объеме ВЗиСов или на логистике ресурсов. Основной бюджет строительных работ так сильно колебаться не может.

Согласно экспертному мнению, главное в ценообразовании – это отношение конечной стоимости контракта к стоимости услуг последнего исполнителя.

Ограничением минимальной цены строительного контракта, сложившейся по результатам торгов, должна быть сметная стоимость.

Это значит, что сметная стоимость строительства определяется для той компании, которая непосредственно выполняет работы на собственных производственных мощностях. Система контрактов должна предусматривать, что этот последний субподрядчик не может получить меньше, чем сметная стоимость работ, утвержденная государственной экспертизой. Кроме того, утверждение процедуры оценки стоимости услуг генерального подрядчика, ЕРС или подрядчика EPSM позволит конкурировать за эти услуги, а не просто «EN masse for all». И их прибыль должна быть включена в стоимость этих услуг.

В США и Великобритании основным методом конкурентных закупок является открытая конкуренция. Это позволяет клиенту выбрать наиболее эффективное решение.

Цена в государственных закупках происходит за пределами договорных отношений, и ценовые риски полностью несет поставщик. Поставщик заинтересован в том, чтобы выполнять обязательства быстро и дешево.

Строительная отрасль является одним из основных получателей государственных заказов – около трети от общего объема, а существующая контрактная система почти полностью построена на простых транзакциях.

Вместе с тем, в строительстве имеет место большое количество вариантов контрактов, обусловленных разнообразием условий реализации строительных проектов, которые не могут быть учтены типовыми рамками.

Например, контракты комплексные, контракты жизненного цикла, контракты ГЧП, партнерские контракты, альянсинг, трансфертные контракты, девелоперские контракты, международные контракты, контракты OPEN BOOK, экстремальные контракты и др. Отношения между государственным заказчиком и подрядчиком в строительстве имеют свою специфику и с каждым годом становятся все сложнее.

Существует настоятельная необходимость в коренном пересмотре отношений между государственным заказчиком и подрядными коммерческими организациями, как неоднократно указывали ведущие эксперты в строительной отрасли.

Следует признать, что существующая система контрактных государственных заказов в России, не имеющая аналогов в мире, полностью изжила себя.

Список литературы:

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177655
2. Госзакупки. Какой должна быть контрактная система? Доклад Центра стратегических разработок (ЦСР) – 2017 – Режим доступа: <https://csr.ru/wp-content/uploads/2017/07/Government-procurement-v2-web.pdf>
3. Малахов В.И. Контрактные стратегии реализации Инвестиционно-строительных проектов. Открытый семинар для ВШУП ВШЭ. 2015г.
4. Халяпин А.А., Алексеев В.М. Теоретические основы госзакупок // Символ науки. 2016. № 9-1. С. 167-169.
5. Курц Н. А. Некоторые аспекты концепции совершенствования законодательства о закупках товаров для государственных и муниципальных нужд // Право и законодательство. 2011. № 4 (78).
6. Каранатова Л. Г. Иностраные модели управления государственными заказами: вопросы теории и практики // Управленческое консультирование. 2017. № 1. С. 145—160.
7. Галанов В. А. Государственные закупки и конкуренция / В.А. Галанов, О. А. Гришина, С. Р. Шибяев. М.: ИНФРА-М, 2016. – 316 с.
8. Булей Н.В. Контрактная система в строительстве: особенности и перспективы развития // Государство и бизнес. Современные проблемы экономики Материалы VII Международной научно-практической конференции. Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ, Факультет экономики и финансов. 2015. – С. 171–173
9. Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, случаев отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологического или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также документов, подтверждающих соответствие участников закупки указанным дополнительным требованиям: Постановление Правительства РФ от 04.02.2015 N 99 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

