

## **ПРОБЛЕМЫ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**Малецкая А. А., Гринишин Р. А.**

**Научный руководитель к. э. н., доцент Гуторин Е.В.**

***Сибирский федеральный университет***

Территориальное единство экономического пространства государства, в первую очередь, определяется сетью автомобильных дорог общего пользования. Состояние дорожного хозяйства России сегодня выступает одним из ограничений, сдерживающих экономический рост, снижающих конкурентоспособность значительной части российских товаров, ухудшающих качество жизни населения. Ежегодная сумма потерь, связанных с недостаточным развитием дорожной сети и ее низким техническим состоянием, оценивается в 550–600 млрд. руб., что превышает 3% ВВП России. В настоящее время данная проблема приобретает особую остроту и актуальность, поскольку во всех отраслях экономики происходят процессы, не в полной мере учитывающие национальные интересы государства, недостаточное научное сопровождение принимаемых решений. Главная проблема, стоящая перед федеральными и территориальными органами власти, — оптимизация использования различных видов ресурсов, в особенности финансовых, в дорожном строительстве.

Качество автомобильных дорог зависит от большого числа факторов, включающих в себя: повышение качества проектных работ, полноценную подготовку к строительству, использование современных и качественных материалов, наличие современного оборудования, подготовленность инженерно-технических и рабочих кадров, своевременный контроль над строительством. Одной из важнейших составляющих, влияющих на качество автомобильных дорог, является проведение конкурсов на строительство и ремонт автомобильных дорог.

Принятием закона ФЗ-94 «О размещении заказов на поставку товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» государство пыталось устранить возможность коррупционных схем, однако именно их меньше не стало, а экономия очень сильно сказывается на качестве дорог. Главным критерием при отборе победителя является цена услуги. Процедура выбора Поставщика осуществляется на состязательной основе. Участник аукциона, который предложит за выполнение работ наименьшую сумму, выигрывает тендер. Главный девиз проводимых аукционов: «Упасть и выиграть» Очень часто итогом торгов становится то, что цена контракта падает на треть и больше. Невозможно упасть на 40% и построить (отремонтировать) за свои деньги и ещё, что-то заработать. По этой причине контракты стали получать мелкие подрядчики, которые выигрывают на аукционах, искусственно занижая цены, тем самым вытесняя конкурентов, а затем не соблюдая условия договора, строят дороги низкого качества. Кроме того, на рынок стали проникать фирмы-однодневки, которые, выиграв конкурс благодаря низкой цене, после строительства дорог на скорую руку разваливались и не выполняли гарантийные обязательства.

Прослеживается следующая тенденция: в результате существенного снижения цены контракта по отношению к стартовой, аукцион выигрывает компания, не имеющего должного опыта выполнения данных работ и требуемой материально-технической базы.

Можно описать несколько вариантов дальнейшего развития:

1) в процессе работы выясняется, что построить объект за такие деньги невозможно;

- 2) подрядчик использует более дешевые материалы, неквалифицированный труд, ищет субподрядчика;
- 3) подрядчик по итогам выполненных работ не расплачивается с рабочими;
- 4) если контрактом предусмотрено авансирование работ, ушлые граждане берут деньги и пропадают.

Как результат – ненадлежащее качество выполнения работ или полное неисполнение контракта.

Но проблема не только в бюджетных убытках - такая ситуация негативно сказывается на добросовестных поставщиках. Дорожные организации вкладывают огромные средства в технику, тратят деньги на качественное сырьё, поэтому если это нормальная организация, думающая о качестве работ, она соответственно и цену будет держать. Отсутствие госзаказа в дорожной отрасли приводит к простоям предприятия, оттоку рабочей силы и как следствие ведёт к развалу предприятия.

На сегодняшний день радует то, что все же предотвращают попытки незаконных махинаций с деньгами федерального бюджета. Не так давно весной 2011 г. прокуратура Краснодарского края предотвратила неэффективное расходование средств федерального бюджета на сумму более 50 млн. руб. Государство могло лишиться денег из-за «противоправных действий должностных лиц подразделения Росавтодора при размещении заказа стоимостью 1,5 млрд. руб. на реконструкцию автомагистрали». Говоря проще, чиновники чуть не отдали подряд на десятки миллионов «своим» людям. По данным надзорного ведомства, заказ получила организация, созданная членами семьи и возглавляемая одним из руководителей подведомственного Росавтодору подразделения. По материалам прокурорской проверки возбуждено уголовное дело по статьям Уголовного кодекса РФ, в которых речь идет о недопущении, ограничении или устранении конкуренции. Афера вскрылась весной, когда выяснилось, что высокопоставленный чиновник Росавтодора помог своему родственнику выиграть тендер в 1,5 млрд. руб. на реконструкцию трассы М-29 «Кавказ». При этом другие участники конкурса, который проводило ФГУ «Управление федеральных автомобильных дорог по Краснодарскому краю» (УПРДОР «Кубань»), предлагали более выгодные условия контракта. Подобные случаи встречаются довольно часто, и зачастую махинации с федеральным бюджетом остаются скрытыми для посторонних глаз. С этой проблемой нужно бороться, ужесточая условия проведения конкурсов на строительство и ремонт автомобильных дорог, тем самым допуская только ответственные фирмы, способные предоставить надлежащие услуги в своей сфере, тем самым уменьшая вероятность недобросовестного выполнения работ, что приводит к ухудшению качества наших российских дорог. Все условия для строительства автомобильных дорог соответствующего уровня созданы. Подрядчики способны предоставлять услуги «цена-качество» на должном уровне. Нужно стремиться к этому.

Необходимо что бы в указанный выше закон были внесены соответствующие изменения: предусмотреть предварительную квалификацию, допускать к участию в тендере только тех, у кого есть соответствующий опыт. В рамках предварительной квалификации обязательно должно оцениваться наличие опытного персонала, материально-технической базы, положительного опыта работы. Нельзя через компьютер, через электронные торги, продавать строительную услугу. Эта услуга нуждается в специальном конкурсе, как минимум в два этапа. По плану поправка к закону ФЗ-94 должна заработать с 01 июля 2012 г., желающие получить государственный контракт сначала должны будут доказать, что у них есть знания и опыт для выполнения такой работы.