

## ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОЕКТЫ ПОД УГРОЗОЙ СРЫВА

Известно, что в современной России доходы банков заметно превышают доходы строительных компаний, в том числе работающих в дорожной отрасли. При этом, по данным Госкомстата, долги предприятий, представляющих дорожно-строительное направление, перед банками исчисляются в настоящее время сотнями миллиардов рублей.

В связи со сложной ситуацией, сложившейся на данный период в дорожно-строительной отрасли, следует рассмотреть некоторые особенности, касающиеся в том числе законодательной сферы.

Министерством финансов и Федеральной антимонопольной службой недавно был подготовлен пакет поправок в Федеральный закон № 44 о контрактной системе. Согласно статье 24 Закона, в редакции законопроекта **предлагается сократить** количество конкурентных способов определения поставщиков до трех: **конкурс, аукцион, запрос котировок в электронном виде**. Также законопроектом **предлагается заменить банковскую гарантию на независимую**.

В действующей редакции Закона о закупках в качестве обеспечения исполнения обязательств может быть представлена банковская гарантия как вид независимой гарантии, а в качестве гаранта может выступать исключительно банк, соответствующий требованиям, установленным правительством РФ. Банковская гарантия, согласно части 3 статьи 368 Гражданского кодекса РФ, является разновидностью независимой гарантии. Изменение терминологии направлено на расширение субъектного состава данных отношений. Таким образом, получается, что, помимо банков или иных кредитных организаций, **гарантии могут быть выданы другими коммерческими предприятиями**.

Несмотря на определенные позитивные сдвиги в части обеспечения исполнения контракта (согласно Федеральному закону от 24.04.2020 № 124-ФЗ), для крупных строи-

тельных договоров размер соответствующего обеспечения, который рассчитывается от стоимости контракта, а также связанные с этим затраты подрядчика (комиссионные расходы) на выдачу и обслуживание банковских гарантий являются существенной некомпенсируемой финансовой нагрузкой. Это, влияя на рентабельность объекта в целом, приводит к отвлечению оборотных средств и заемному финансированию.

Реальный пример дополнительных финансовых затрат подрядчика отражен в табл. 1.

Возникла и уже успела устояться тенденция, связанная с тем, что предприятиям дорожной отрасли стало крайне невыгодно выходить на тендеры с миллиардными суммами. При этом крупных генподрядчиков (с выручкой по

итогам 2018 года свыше 20 млрд рублей), специализирующихся на строительстве дорог, мостов во всей Российской Федерации, к настоящему времени сохранилось не более десяти. При хроническом недостатке оборотных средств подрядчики оказались вынуждены использовать кредиты практически на всех этапах выполнения государственных контрактов. Согласно Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (ФЗ-44), дорожно-строительные компании обязаны предоставлять и банковскую гарантию на участие в конкурсе, и на обеспечение исполнений обязательств, и на гарантийные обязательства!

Однако при заключении контракта еще до выхода на объект подрядчик уже вынужден нести дополнительные затраты в размере 4,5% на оплату банковских гарантий. Снижается и без того низкая рентабельность деятельности, находящаяся, в среднем, на уровне 2-4%. Расходы подрядных ком-

		НМЦК с НДС, руб.	26 841 550 330
№ пп.	Наименование затрат	Стоимость без НДС, руб.	
1.	НМЦК без НДС	22 367 958 608	
2.	Затраты на банковскую гарантию для обеспечения исполнения контракта	521 338 206	
3.	Затраты на банковскую гарантию для обеспечения заявки на участие в конкурсе	3 072 928	
4.	Затраты на банковскую гарантию для обеспечения гарантийных обязательств 0,1% от НМЦК на срок 8 лет под кредит 12% годовых – 27 млн. руб.	39 736 144	
5.	МСП (30%) – 8052 млн. руб., срок оплаты 30/15 дней под кредит 12% годовых, руб.	25 749 021	
6.	Затраты на страхование СМР, не предусмотренные контрактом, руб.	107 340 570	
7.	Затраты по кредиту (12%) на пополнение оборотных средств для устранения кассового разрыва при несоответствии графика финансирования графику производства работ, руб.	237 251 269	
8.	Банковское сопровождение (простое)	Ограничение ведения самостоятельной финансовой деятельности, прогноз потерь не возможен.	
<b>Итого:</b>		<b>934 488 139</b>	
		<b>Затраты в % от НМЦК</b>	<b>4,2%</b>

Табл. 1

Показатели экономической эффективности деятельности крупных и средних организаций с численностью работников свыше 15 человек по видам экономической деятельности (ОКВЭД2)

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Среднее за 3 года
<b>Выручка (тыс. руб.), в т.ч.:</b>	<b>930 704 685</b>	<b>1 066 339 114</b>	<b>945 233 440</b>	<b>980 759 080</b>
Строительство автомобильных дорог и магистралей	883 170 349	1 027 903 516	888 709 299	933 261 055
Строительство мостов и тоннелей	47 534 336	38 435 598	56 524 141	47 498 025
<b>Показатели чистой прибыли (тыс. руб.), в т.ч.:</b>	<b>-4 860 156</b>	<b>2 752 931</b>	<b>620 397</b>	<b>-495 609</b>
Строительство автомобильных дорог и магистралей	-5 894 561	2 495 873	3 365 912	-10 925
Строительство мостов и тоннелей	1 034 405	257 058	-2 745 515	-484 684
<b>Рентабельность по чистой прибыли(%), в т.ч.:</b>	<b>-0,52%</b>	<b>0,26%</b>	<b>0,07%</b>	<b>-0,05%</b>
Строительство автомобильных дорог и магистралей	-0,67%	0,24%	0,38%	0,00%
Строительство мостов и тоннелей	2,18%	0,67%	-4,86%	-1,02%

Табл. 2

Задолженность по полученным кредитам и займам крупных и средних предприятий и организаций с 2017 г. (тыс. рублей, Российская Федерация)												
Год	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей											
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
2017	227 692	237 122	252 076	275 441	284 811	286 107	307 988	305 079	324 316	325 866	331 506	289 777
2018	289 244	308 862	320 318	321 686	356 417	348 587	335 591	322 051	331 962	325 136	327 210	300 251
2019	267 610	291 580	313 194	328 649	344 520	342 804	338 711	342 636	353 534	360 540	359 693	344 924
Год	Строительство мостов и тоннелей											
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
2017	4 651	4 648	5 069	5 381	5 194	5 061	5 030	5 322	5 333	5 445	5 221	5 096
2018	5 093	5 631	5 974	1 433	6 090	5 987	6 188	6 090	6 064	5 548	5 634	4 818
2019	24 244	24 388	25 900	26 417	27 386	27 527	27 973	28 252	29 122	28 889	29 076	27 452

Табл. 3

паний на выплату банковских процентов не компенсируются сметной стоимостью работ, – эти расходы подрядчик выплачивает из прибыли, которой у него... нет.

Что касается фактической рентабельности предприятий дорожного комплекса по видам ОКВЭД, то она приведена в табл. 2.

В дорожной отрасли чистая прибыль строительных компаний оказывается существенно ниже платежей по кредитам. Задолженность предприятий дорожной отрасли перед банками, согласно данным Госкомстата, составляет сотни миллиардов рублей. Так, в декабре 2019 года долги по кредитам только крупных и средних дорожных компаний (код ОКВЭД «Строительство автомобильных дорог и автомагистралей») достигли порядка **345 млрд рублей** (а это в 1,5 раза превышает такой же по-

казатель на начало 2017 года). Что касается задолженности мостовиков (код ОКВЭД «Строительство мостов и тоннелей»), то за тот же трехлетний период она увеличилась почти в шесть раз, составив 27,4 млрд рублей (см. табл. 3).

Расчитанная сумма процентных платежей за 2019 год по кредитам дорожно-строительными компаниями превысила 32 млрд рублей, что почти в 50 раз больше чистой прибыли, полученной дорожниками за тот же период.

Во время пандемии коронавируса, для того чтобы поддержать строительную отрасль, организациям были предоставлены льготы по уплате налогов, а также возможность отсрочки платежей. Но, к сожалению, ожидаемый результат оказался не столь продуктивным, как предполагалось. А ведь в этой связи особенно эффективной

мерой поддержки бизнеса могло бы стать именно государственное субсидирование кредитной ставки.

И хотя на будущий, 2021 год, запланировано хорошее финансирование и разработаны амбициозные программы, чрезвычайное беспокойство вызывает одна большая проблема, провоцирующая следующий вопрос: кто все-таки будет осваивать бюджеты и реально реализовывать все эти проекты? Ведь, как известно, оставшиеся предприятия дорожного комплекса в настоящее время балансируют на грани банкротства...

Конкуренция, которая еще лет пять назад считалась распространенным явлением среди таких компаний, на сегодняшний день отсутствует априори! Доказательством может служить и такой факт: в текущем, 2020 году, 80% тендеров с суммой более 500 млн

рублей были проведены с одним участником. Крупных генподрядчиков с выручкой по итогам 2018 года свыше 20 млрд рублей на всю страну осталось не более десяти. Сложилась действительно катастрофическая ситуация, выходом из которой может стать лишь оперативное, не терпящее отлагательств принятие ряда изменений в нормативные акты.

Для уменьшения банковского давления на подрядные организации в сфере дорожного строительства, а также для решения вопросов предварительной квалификации ассоциацией «АСДОР» предложено внести ряд изменений в ФЗ-44.

Необходимо добиться того, что позволит участнику закупки в качестве законной альтернативы банковской гарантии исполнения контракта и выполнения гарантийных обязательств предоставлять выписки из реестра членов соответствующей саморегулируемой организации. И здесь важно обратить внимание на то, что возмещение ущерба, причиненного вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения участником закупки обязательств по контракту, предметом которого является проведение работ по проектированию, строительству и капитальному ремонту автомобильных дорог, заключенным с использованием конкурентных способов заключения договора, регулируется статьей 60.1 Градостроительного кодекса Российской Федерации.

В компенсационных фондах СРО размещено 94,6 млрд рублей, из них 33,8 млрд рублей в фондах возмещения вреда и 60,8 млрд рублей в фондах обеспечения договорных обязательств. За весь период существования компенсационных фондов СРО был возмещен ущерб на сумму 171,8 млн рублей, большая часть которого пришлась на 2017 год – 128 млн рублей. Такая мера позволит снизить банковское давление на подрядные организации, работающие в сфере дорожного строительства.

Кроме того, важным и однозначно позитивным изменением может стать дополнение в статью 37 ФЗ-44, благодаря которому победа недобросовестных подрядчиков в тендерах на проектирование, строительство, реконструкцию и ремонт объектов транспортной инфраструктуры лишь на основании демпинга станет невозможной. Речь идет о необходимости обязать участника, который предлагает на конкурсе цену, сниженную более чем на 10%, дополнительно предоставлять заказчику и обоснование, и расчеты, подтверждающие возможность выполнить указанную работу по заявленной им стоимости.

В дополнение к указанным проблемам ФАС разработан унифицированный рейтинг «деловой репутации участника закупки», который рассчитан на внедрение во всех отраслевых областях, связанных с участием в госзакупках.

Представители АСДОР неслучайно настаивают на необходимости пересмотреть (и до пересмотра не принимать!) предлагаемый унифицированный рейтинг «деловой репутации участника закупки». Ведь, являясь лишь оценкой опыта участника, такой рейтинг включает в себя совокупную стоимость исполнения контрактов (по ФЗ-223 и ФЗ-44) за семь лет, количество исполненных контрактов за семь лет, соотношение штрафных санкций к стоимости исполненных контрактов и наличие (или отсутствие) факта включения компании в РНП за семь лет. Такие требования не подходят для отбора исполнителей по контрактам, заключающимся на несколько лет. И здесь у дорожников уже есть готовое решение – внедрить предварительный квалификационный отбор. Система позволит развивать рынок дорожного строительства и купировать риски неисполнения или некачественного исполнения контрактов.

Расчет показателей преимущественно от количества контрактов (договоров) без учета их объема приведет к получению более вы-

сокого рейтинга участником закупки, имеющим в своем опыте большее количество исполненных контрактов (договоров) небольшого объема, по сравнению с участником закупки, имеющим опыт исполнения меньшего количества контрактов (договоров) с большим объемом работ.

Также стоит обратить внимание на вводные документы, такие как Разрешение на ввод объекта в эксплуатацию или Акт приемки капитального строительства на крупные линейные объекты, строительство которых, как правило, рассчитано на несколько лет.

Будучи построенными с запущенным рабочим движением, объекты будут отражаться в единой информационной системе как незавершенные, что, в свою очередь, повлияет на рейтинг деловой репутации. В результате окажется, что крупнейшие организации, имеющие огромный опыт выполнения масштабных работ и давно зарекомендовавшие себя в качестве добросовестных поставщиков, приобретут рейтинг деловой репутации уровня среднестатистической компании.

При выборе поставщика в сфере транспортного строительства предложенная редакция рейтинга может спровоцировать негативный эффект и, в частности, привести к выбору менее квалифицированных подрядчиков, следствием чего станет некачественное исполнение контрактов или увеличение сроков их исполнения.

Таким образом, в нашей отрасли к уже имеющимся добавлены новые проблемы... Без принятия срочных мер, в том числе, и по изменению ряда положений законодательных документов, под угрозой срыва может оказаться реализация национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги», а также федерального проекта «Мосты и путепроводы».

**Ю. А. Агафонов,**  
генеральный директор  
ассоциации «АСДОР»