

**АСТАФЬЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ**, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры Экономика и управление инвестициями и недвижимостью,  
начальник отдела заочного обучения БГУЭП

[astafiev@isea.ru](mailto:astafiev@isea.ru) , [astafievsa@mail.ru](mailto:astafievsa@mail.ru)

**БАРИЦКАЯ ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА**, аспирант кафедры Экономика и  
управление инвестициями и недвижимостью БГУЭП [baritskaya\\_oa@mail.ru](mailto:baritskaya_oa@mail.ru)

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ В УСЛОВИЯХ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ**

Освещаются актуальные вопросы определения надежности строительных организаций, возникающие в связи с переходом от лицензирования к саморегулированию строительной отрасли и участию строительных организаций в аукционах на строительные работы. Рассмотрены основные проблемы законодательства «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Сделан вывод о необходимости разработки «индекса надежности» строительных компаний. Проведен анализ существующих подходов к оценке надежности. В результате исследования сделан вывод о невозможности использования существующих подходов к оценке надежности строительных компаний, поскольку ни одним из них не учитывается требование к качеству объектов строительства.

Ключевые слова: саморегулируемые организации, индекс надежности, аукцион, исполнительская дисциплина выполнения контрактов

**ASTAFIEV S.A.**

**BARITSKAYA O.A.**

## **PROBLEMS OF INCREASE OF DISCIPLINE OF EXECUTION OF CONTRACTS ON BUILDING CONSTRUCTIONS IN THE CONDITIONS OF SELF-REGULATION**

Article is devoted pressing questions of definition of reliability of the building organisations, arising in connection with transition from licensing to self-regulation of building branch and participation of the building organisations in auctions on civil work. The basic problems of the legislation «About placing of orders for delivery of the goods, performance of jobs, rendering of services for the state and municipal needs» are considered. The conclusion is drawn on necessity of working out of "reliability index» building companies. The analysis of existing approaches to reliability estimation is carried out. As a result of research the conclusion is drawn on impossibility of use of existing approaches to an estimation of reliability of the building companies as any of them does not consider the requirement to quality of objects of building.

the Self-regulation organisations, reliability Index, Auction, Performing , discipline of performance of contracts

Тема размещения государственных и муниципальных заказов в последние годы является весьма актуальной. Обязанность государственных заказчиков размещать заказы на выполнение работ (оказание услуг) установлена с 2003 года, однако законодательно этот вопрос был отрегулирован лишь в 2005 году с выходом Федерального закона от 21.07.2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Предложенный законодателем способ регулирования данной сферы основан на принципах прокьюременты, а именно: гласности, равноправия претендентов, эффективности заключаемых сделок, ответственности сторон.

Однако, как показывает практика, существующее законодательство не способно должным образом регулировать процесс размещения государственных и муниципальных заказов, в нем четко определены ограничения и описан порядок проведения процедур, но проблема эффективности исполнения заказов по-прежнему остается существенной. В этой связи наибольшей критике подвергается порядок размещения заказов посредством аукционов. В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 27 февраля 2008 г. N 236-р именно аукциону отводится ведущая роль в системе размещения заказов. Данная процедура предполагает, что победителем признается лицо, предложившее наиболее низкую цену государственного или муниципального контракта, при этом требования к участнику размещения заказа закреплены на законодательном уровне и являются минимальными. Так, в соответствии со статьей 11 Федерального закона № 94-ФЗ участник размещения заказа должен соответствовать требованиям, устанавливаемым к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом торгов; не иметь задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в размере превышающем двадцать пять процентов балансовой стоимости активов; в отношении участника размещения заказа не должна проводиться процедура ликвидации; его деятельность не должна быть приостановлена; участник размещения заказов не должен быть внесен в реестр недобросовестных поставщиков. Как мы видим, предъявляемые законом требования не дают возможности оценить добросовестность участника размещения заказа, более того в соответствии с п. 2.1. статьи 34 вышеуказанного закона не допускается включать в документацию об аукционе требования к квалификации и деловой репутации участника, требования о наличии производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых и финансовых ресурсов.

Подобная ситуация спровоцирована желанием законодателя максимально снизить возможность госчиновников влиять на исход аукциона, а также сделать процедуру более четкой, прозрачной и понятной для ее участников. Однако, на наш взгляд, не все товары (работы, услуги) можно закупать, основываясь только на цене, ярким примером являются строительные и ремонтно-строительные работы. В данном вопросе представляется целесообразным отвести главную роль не наименьшей стоимости, а наоборот как можно более

высокому качеству выполняемых работ. На данный момент в рамках существующей системы возникает ряд проблем, связанных с размещением заказов на строительные товары, работы, услуги. В качестве основных можно выделить несоблюдение требований к срокам и качеству выполняемых работ. Кроме того возникают ситуации когда даже цена контракта на практике не всегда является окончательной. И это далеко не полный перечень существующих проблем. Фирмы-участники достаточно быстро смогли подстроиться к существующему законодательству и найти «лазейки» для осуществления сговоров, демпинга и манипулирования заказчиками. К сожалению, статистики по данным фактам не ведется, и единственным способом оценки добросовестности или не добросовестности исполнения контрактов может служить реестр недобросовестных поставщиков, однако этот механизм нельзя считать эффективным. Занести в реестр недобросовестных поставщиков и расторгнуть контракт можно только через суд либо, что случается достаточно редко, с согласия самого поставщика. Учитывая специфику бюджетной системы и длительность процесса расторжения контрактов, в ряде случаев государственные и муниципальные заказчики пытаются «заставить» поставщика выполнить условия контракта и не доводить дело до суда часто путем заключения дополнительных соглашений, переноса сроков и даже фальсификации документов. Данная ситуация связана с тем, что в случае расторжения контракта на выполнение запланированных в текущем году работ, даже если они не были выполнены, в следующем году данная статья затрат может быть попросту исключена из бюджета. В связи с этим невозможно судить о добросовестности исполнения контрактов исходя из количества фирм, внесенных в реестр недобросовестных поставщиков. В данном случае необходимо говорить о дисциплинированности исполнения контрактов, однако этому вопросу не уделяется должного внимания, как на уровне муниципалитетов, так и государства в целом. В нашей стране эффективность проведения процедур размещения заказов считается более значимым фактором, нежели эффективность или добросовестность их исполнения.

На наш взгляд добросовестность исполнения контрактов является отнюдь не менее важным фактором и напрямую зависит от добросовестности выбранного по итогам аукциона поставщика. Соответственно необходимы изменения в действующем законодательстве, которые позволят оценивать добросовестность фирмы-участника. Данную оценку представляется возможным проводить на этапе рассмотрения заявок на участие в аукционе.

Для исключения возможности злоупотребления со стороны чиновников целесообразно использовать механизм саморегулирования для оценки добросовестности компании. В данном случае саморегулируемым организациям предлагается выдавать строительным компаниям сертификат о присвоении «индекса надежности» компании, а заказчикам учитывать его на этапе рассмотрения заявок. Считаем целесообразным также введение показателя «добросовестности исполнения контрактов» на стадии анализа заявок, расчет которого осуществлять исходя из индекса надежности компании и коэффициента исполнительской дисциплины.

При оценке исполнительской дисциплины представляется возможным учитывать сведения о предыдущем опыте исполнения контрактов, т.е. соблюдении сроков исполнения, качестве выполненных работ, исходя из заключений заказчиков или генподрядчиков, а также о соблюдении принципа твердой договорной цены. Учет данных факторов позволит не допустить до участия в аукционе на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд компании с отрицательной репутацией.

Понятие надежности предприятия можно трактовать по-разному. С точки зрения законодательства, строительная организация имеет право получить допуск к строительным работам, если у нее есть в достаточном количестве руководящий и инженерный состав, имеющий опыт работы не менее 5 лет и периодически повышающий свою квалификацию. С другой стороны оценка надежности часто рассматривается с финансовой точки зрения.

Обозначим критерии, по которым можно судить о надежности, состоятельности, эффективности предприятий и т.п.:

**1. Надежность предприятия с точки зрения законодательства о несостоятельности (банкротстве).** Так, по Закону «О несостоятельности (банкротстве)»<sup>1</sup>, процедура банкротства предприятия может начаться с подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом в том случае, если общая сумма задолженности кредиторам превышает 100000 рублей за последние 3 месяца.

**2. Надежность предприятия с точки зрения внутреннего и внешнего аудита.**

Чаще всего выделяют следующие направления для диагностики:

- подсистема диагностики финансового состояния и оценки перспектив развития бизнеса предприятия;
- подсистема маркетинга;
- подсистема управления персоналом;
- подсистема производственного менеджмента;
- подсистема антикризисной инвестиционной политики.

По каждому из направлений учеными, экономистами, менеджерами даются определенные рекомендации, каким критериям предприятие должно соответствовать.

**3. Надежность предприятия с точки зрения различных моделей, учитывающих риск наступления банкротства.**

Зарубежными и российскими экономистами выработаны два основных направления по предсказанию банкротства.

Первое направление основано на сравнении признаков уже обанкротившихся компаний с таковыми же признаками «подозрительных» компаний. Некоторые из них содержат описание по десяткам показателей, таким как отношение чистого оборотного капитала к сумме всех активов, прибыль на чистый собственный капитал предприятия и отношение чистого собственного капитала к сумме задолженности, коэффициента покрытия,

---

<sup>1</sup> Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=95597>.

процентных выплат, отношение чистого оборотного капитала к сумме задолженности (исследования проводили: А. Winakor и R.F. Smith в 1931 г.; П. Дж. Фитцпатрик в 1926-1936 гг.; К. Л. Мервин в 1926-1936 гг. и др.). К сожалению, большинство списков не упорядочивают эти данные по степени важности. Попыткой компенсировать эти недостатки является метод балльной оценки (А-счет Аргенти)<sup>2</sup>.

При расчете А-счета конкретной компании необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо 0 - промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель - А-счет.

Проанализировав существующие показатели, рекомендованные для предсказания банкротства, можно прийти к выводу о невозможности их применения при определении «индекса надежности» российских предприятий по причине использования показателей, которые в отчетах российских предприятий отсутствуют (курс акций) или достоверность которых вызывает сомнение (балансовая прибыль).

Второй подход при оценке предрасположенности к банкротству базируется на оперировании некоторыми коэффициентами: Z-коэффициентом Альтмана (США), коэффициентом Таффлера, (Великобритания), Бивера и другими. Учеными Иркутской государственной экономической академии (Байкальского государственного университета экономики и права) в 2000 году предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R) предприятий торговли<sup>3</sup>.

Вышеуказанные модели включают набор показателей, отражающих финансово-экономическое состояние предприятия. Все они, кроме последней, построены безотносительно к отраслевой специфике, что предполагает их усредненный характер. К тому же, они включают параметры, не отражающие реальную картину деятельности предприятий в нашей стране. В частности, они предполагают учет прибыли предприятия, а так же рыночную стоимость акций.

В 2001 году в результате проведенного исследования по определению эффективно функционирующих предприятий лесного комплекса Иркутской области была получена модель для определения несостоятельных (неэффективных) лесопромышленных предприятий<sup>4</sup>.

За основу при определении эффективности предприятий и коэффициента эффективности *Кэн* были взяты показатели, отражающие как финансовое состояние предприятия, так и производственную эффективность: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, оборачиваемость оборотных средств, оборачиваемость запасов.

---

<sup>2</sup> Эйтингтон В.Н. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы / В.Н. Эйтингтон, С.А. Анохин. // <http://crisis.engec.ru>

<sup>3</sup> Беликов А.Ю. Диагностика риска банкротства предприятия (на примере предприятий торговли): дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / А.Ю. Беликов; ИГЭА. – Иркутск, 1997. – 133 с.

<sup>4</sup> Астафьев С. А. Исследование влияния отраслевых особенностей на несостоятельность предприятий (на примере предприятий лесного комплекса): автореф. дис. ... канд. экон. 08.00.05/ С. А. Астафьев. – Иркутск, 2001. – 22 с.

В нашей стране в различных регионах в разные годы разрабатывались методики оценки надежности строительных компаний. В частности, такие методики разработаны в Красноярском крае и г. Санкт-Петербурге. Есть также и методические разработки, утвержденные Постановлением Правительства РФ<sup>5</sup>.

Постановлением установлено, что минимальный размер собственных денежных средств застройщика должен составлять 7 процентов средств, привлеченных на основании договоров участия в долевом строительстве.

Также этим постановлением установлены следующие нормативы оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика:

- норматив обеспеченности обязательств, определяемый путем деления суммы активов застройщика на сумму обязательств застройщика по договорам участия в долевом строительстве - не менее 1;
- норматив целевого использования средств, определяемый путем деления суммы активов застройщика, не связанных со строительством, на общую сумму его обязательств, за исключением обязательств по договорам участия в долевом строительстве - не более 1;
- норматив безубыточности, определяемый как количество лет из расчета 3 последних лет работы застройщика, по итогам которых у застройщика отсутствовали убытки - не менее 1.

«Методика определения надежности и устойчивости организаций строительного комплекса Красноярского края» была разработана в 2004 году<sup>6</sup>.

Основной целью данной методики является построение Перечня надежных и устойчивых предприятий строительного комплекса Красноярского края.

Надежность строительной организации в методике исследуется по четырем основным направлениям:

- Организационно-технологическая и техническая надежность (обеспеченность основными фондами, материальными ресурсами, кадровым потенциалом, уровнем специализации, обеспеченность строительной техникой, уровень износа производственных фондов);
- Производственная надежность (объем производства строительной продукции, эффективность использования основных фондов, производительность труда, соблюдение сроков и стоимости строительства);
- Финансовая надежность (показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, рентабельности);
- Конкурентоспособность продукции (стоимость и качество строительной продукции).

Надежность строительных организаций также рассматривается в диссертационном исследовании Викторова М.Ю. «Методические основы

---

<sup>5</sup> О требованиях к размеру собственных денежных средств застройщика, порядке расчета размера этих средств, а также нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика: постановление Правительства РФ от 21 апр. 2006г. №233 // СПС «КонсультантПлюс»

<sup>6</sup> Методика определения надежности и устойчивости организаций строительного комплекса Красноярского края (вступительная часть). <http://www.sibdom.ru/article.php?id=79> (22.10.2004)

определения степени надежности строительной организации»<sup>7</sup>. Для количественной оценки экономической надежности им предлагается использовать набор показателей, характеризующих как надежность производственной, так и хозяйственной деятельности.

В результате исследования им получена модель, использующая следующие коэффициенты: финансовой устойчивости, финансовой зависимости, продвижения незавершенного строительства, платежеспособности, ликвидности, оборачиваемости дебиторской задолженности, рентабельности, экономического роста, обновления оборудования, текучести кадров.

Основной недостаток проанализированных моделей и подходов к оценке надежности предприятий – отсутствие оценки надежности с точки зрения качества производства продукции и возможных последствий для третьих лиц, в случае обрушения зданий, стен, обнаружение брака, необходимость переделки забракованных работ и т.п. На наш взгляд, для определения как «индекса надежности» предприятий, так и показателя «добросовестности исполнения контрактов» с точки зрения качества работ, сроков строительства и финансового состояния предприятий необходимо провести более глубокое исследование различных подходов и законодательных требований, рассмотренных в данной статье, и, основываясь на статистике причин нарушения условий контрактов, разработать искомые показатели.

---

<sup>7</sup> Викторов М.Ю. Методические основы определения степени надежности строительной организации: дисс. на соиск. ученой степени канд. экон. наук / М.Ю. Викторов. – СПб, 2003.