

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

Освещены 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. Обоснована необходимость 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 один из них не учитывает требования к качеству объектов строительства.

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

S.A. Astafiyev
O.A. Baritskaya

**PROBLEMS OF IMPROVING BUILDING CONTRACT
EXECUTION DISCIPLINE IN THE CONDITIONS
OF SELF-REGULATION**

The article deals with current problems of reliability of construction companies which arise in the context of changing the state regulations for construction industry from licensing to self-regulation and bidding for construction works. Proves the necessity of deriving a «reliability index» for construction companies; analyzes the existing approaches to reliability estimation. As a result, it is inferred that the existing approaches to construction company reliability estimation are invalid, as none of them takes into account quality of construction project.

Keywords: self-regulation organizations (companies), reliability index, auction (tender), contract execution discipline.

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 г., однако законодательно этот

© С.А. Астафьев, О.А. Барицкая, 2010

вопрос был отрегулирован лишь в 2005 г. с выходом Федерального закона «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ. 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. № 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 ст. 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 замещения заказа, более того в соответствии с п. 2.1. ст. 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)» [5], процедура банкротства предприятия может начаться с подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом в том случае, если общая сумма задолженности кредиторам превышает 100 тыс. р. 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, 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) [7].

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 г. предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R) предприятий торговли [2].

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 г. в результате проведенного исследования по определению эффективно функционирующих предприятий лесного комплекса Иркутской области была получена модель для определения несостоятельных (неэффективных) лесопромышленных предприятий [1].

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.

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 [6].

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

Также этим постановлением установлены следующие нормы вы 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 г. [4].

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 М.Ю. Викторова «Методические основы определения степени надежности строительной организации» [3]. 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, текущей кадры.

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.

Список использованной литературы

1. Астафьев С.А. Исследование влияния отраслевых особенностей на нестойательность предприятий (на примере предприятий лесного комплекса): автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.А. Астафьев. — Иркутск, 2001. — 22 с.
2. Беликов А.Ю. Диагностика риска банкротства предприятия (на примере предприятий торговли): дис. ... канд. экон. наук / А.Ю. Беликов. — Иркутск, 1997. — 133 с.
3. Викторов М.Ю. Методические основы определения степени надежности строительной организации: дис. ... канд. экон. наук / М.Ю. Викторов. — СПб., 2003.
4. Методика определения надежности и устойчивости организаций строительного комплекса Красноярского края (вступительная часть) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.sibdom.ru/article.php?id=79>.
5. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ [Электронный ресурс]. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=95597>.
6. 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. 2006 г. № 233 // СПС «КонсультантПлюс».
7. Эйтингтон В.Н. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы [Электронный ресурс] / В.Н. Эйтингтон, С.А. Анохин. — URL: <http://crisis.engec.ru>.

Bibliography (transliterated)

1. Astaf'ev S.A. Issledovanie vliyaniya otraslevykh osobennosti na nestoyatel'nost' predpriyatii (na primere predpriyatii lesnogo kompleksa): avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk / S.A. Astaf'ev. — Irkutsk, 2001. — 22 s.
2. Belikov A.Yu. Diagnostika riska bankrotstva predpriyatiya (na primere predpriyatii trgovli): dis. ... kand. ekon. nauk / A.Yu. Belikov. — Irkutsk, 1997. — 133 s.
3. Viktorov M.Yu. Metodicheskie osnovy opredeleniya stepeni nadezhnosti stroitel'noi organizatsii: dis. ... kand. ekon. nauk / M.Yu. Viktorov. — SPb., 2003.
4. Metodika opredeleniya nadezhnosti i ustoichivosti organizatsii stroitel'nogo kompleksa Krasnoyarskogo kraya (vstupitel'naya chast') [Elektronnyi resurs]. — URL: <http://www.sibdom.ru/article.php?id=79>.
5. O nesostoyatel'nosti (bankrotstve): feder. zakon ot 26 okt. 2002 g. № 127FZ [Elektronnyi resurs]. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=95597>.
6. O trebovaniyakh k razmeru sobstvennykh denezhnykh sredstv zastroishchika, poryadke rascheta razmera etikh sredstv, a takzhe normativakh otsenki finansovoi ustoichivosti deyatel'nosti zastroishchika: postanovlenie Pravitel'stva RF ot 21 apr. 2006 g. № 233 // SPS «Konsul'tantPlyus».
7. Eitington V.N. Prognozirovanie bankrotstva: osnovnye metodiki i problemy [Elektronnyi resurs] / V.N. Eitington, S.A. Anokhin. — URL: <http://crisis.engec.ru>.

Информация об авторах

Астафьев Сергей Александрович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления инвестициями и недвижимостью, начальник отдела заочного обучения Байкальского государственного университета экономики и права, г. Иркутск, e-mail: astafiev@isea.ru, astafievsa@mail.ru.

Барицкая Ольга Александровна — аспирант кафедры экономики и управления инвестициями и недвижимостью Байкальского государственного университета экономики и права, г. Иркутск, e-mail: baritskaya_oa@mail.ru.

Authors

Astafiyev Sergey Aleksandrovich — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Investment and Real Estate Economy and Management, Baikal National University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: astafiev@isea.ru, astafievsa@mail.ru.

Baritskaya Olga Aleksandrovna — post-graduate student, Chair of Investment Economy and Management, Baikal University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: baritskaya_oa@mail.ru.