

Научная статья

Original article

УДК 33

doi: 10.55186/2413046X_2023_8_3_112

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ
СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**
**PUBLIC PROCUREMENT AS A TOOL TO SUPPORT CONSTRUCTION
ORGANIZATIONS**



Романюкин Андрей Юрьевич, Аспирант, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, andreyromanyukin@gmail.com

Romanyuk Andrey Yurievich, Postgraduate student, SPBGASU, andreyromanyukin@gmail.com

Аннотация. Цель: Анализ возможности участия в государственных закупках малых и средних строительных организаций, находящихся в предкризисной ситуации. Выявления плюсов и минусов такого участия. Оценка возможности участия в государственных закупках строительной организацией как меры государственной поддержки и антикризисного управления.

Метод: в качестве метода исследования были использованы анализ, синтез, и моделирование.

Результат: Были выработаны предложения по внесению изменений в законодательство о государственных закупках. Разработан особый правовой режим для организаций, находящихся в кризисные ситуации содержащий как послабления, так и санкции в случае неисполнения обязательств.

Выводы: Участие в государственных закупках может быть рассмотрено строительной организацией как способ выйти из кризисной ситуации. Получение авансирования по такому контракту достаточно быстрый способ получения

денежных средств для преодоления кризиса. Так же участие в государственных контрактах позволит организации привлечь дополнительные заемные средства. Однако у этого инструмента есть весомый минус - это необходимость внесения обеспечения по контракту, что создает трудности при отсутствии возможности получения банковской гарантии.

Abstract. Objective: To analyze the possibility of participation in public procurement of small and medium-sized construction organizations in a pre-crisis situation. Identifying the pros and cons of such participation. Assessment of the possibility of participation in public procurement by a construction organization as a measure of state support and anti-crisis management.

Method: analysis, synthesis, and modeling were used as a research method.

Result: Proposals were developed to amend the legislation on public procurement. A special legal regime has been developed for organizations in crisis situations containing both relief and sanctions in case of non-fulfillment of obligations.

Conclusions: Participation in public procurement can be considered by a construction company as a way out of a crisis situation. Receiving an advance under such a contract is a fairly quick way to receive funds to overcome the crisis. Also, participation in government contracts will allow the organization to attract additional borrowed funds. However, this tool has a significant disadvantage - it is the need to deposit collateral under the contract, which creates difficulties in the absence of the possibility of obtaining a bank guarantee.

Ключевые слова: антикризисное управление, государственные закупки, банкротство, государственная поддержка, контракт

Keywords: anti-crisis management, public procurement, bankruptcy, state support, contract

Введение

Согласно данным статистического сборника «Строительство в России 2022» объем работ, произведенных государственными строительными организациями в период с 2015 по 2021 [4, с. 19], упал на 6%, за то же время объем работ, выполненных частными строительными организациями, возрос на 84%. Однако в

тоже время за этот же период общий объем просроченной дебиторской задолженности возрос на 70%, а просроченной кредиторской на 100% [4, с. 26]. В последнее время государство может выступать как один из самых надежных заказчиков ввиду:

- , во-первых, наличия денежных средств у заказчика (государства), и как следствие гарантированность оплаты;
- во-вторых, улучшение деловой репутации строительной организации (как участника государственных закупок) и, соответственно, возможность развития организации совсем на другом уровне;
- в-третьих, в случае успешной работы в рамках закупки работ, появляется возможность работы со стабильным, платежеспособным заказчиком.

Прошлый год, прошедший в условиях внешнеполитической нестабильности и усиления санкционного давления, бросил вызов строительным организациям мелкого и среднего звена, которые в нынешних обстоятельствах с удвоенной силой должны бороться за выживание. В сложившихся реалиях необходимо осуществить поиск новых инструментов антикризисного управления направленных на малые и средние строительные организации. Именно поэтому исследования в области государственной поддержки и разработке методов антикризисного управления актуальны в нынешних реалиях.

Результаты

Законодательство о государственных закупках не включает в себя в себя конкретных процентных требований к авансированию, однако для его получения по государственному контракту необходимо внести на счет заказчика обеспечение. В зависимости от величины контракта и величины аванса различают следующие величины обеспечения.

- От 5 до 30 % от цены контракта в случае если она менее 50 миллионов рублей.
- От 10 до 30 % от цены контракта в случае если она более 50 миллионов рублей.
- Сумма аванса при его размере более 30% от цены контракта

К плюсам участия в государственных закупках для организаций, находящихся в предкризисном состоянии можно отнести:

- возможность привлечения дополнительных заемных средств путем получения кредита для исполнения обязательств, что не только поможет строительной организации преодолеть кризисную ситуацию, но и направить денежные средства на техническое перевооружение, расширение штата или совершить иное действие, направленное на увеличение конкурентоспособности организации на рынке
- получение аванса позволяет погасить краткосрочные обязательства тем самым либо отсрочить, либо снять угрозу банкротства как такового для строительной организации.
- исполнение контракта в позитивно отразится на деловой репутации строительной организации в том числе позволит ей принимать участие в открытых конкурсах с органичным участием, в таком случае организация может быть допущена к закупкам по реконструкции и реставрации объектов культурного наследия что особенно важно для организаций из Санкт-Петербурга.
- так же отдельно следует отметить, что участие в государственных закупках может позитивно сказаться на доверии потребителя к организации что можно будет в последующем использовать в рекламных компаниях для привлечения новых клиентов.

Однако есть весомый минус - это необходимость внесения обеспечения по контракту (об этом говорилось выше), что создает трудности при отсутствии возможности получения банковской гарантии, а значит сумму аванса возможно придется изъять из оборота у делая этот инструмент менее доступным.

Работая по госконтрактам, подрядной организации нужно адекватно оценивать свои возможности и силы, необходимо помнить, что согласно 44-ФЗ [2], в случае выигрыша торгов подрядчик обязан подписать контракт и выполнить работы, иначе такой подрядчик будет отнесен в реестр недобросовестных поставщиков, что лишает его права принимать участие в торгах сроком на 2 года.

В связи с этим в качестве меры государственной поддержки предлагается ввести особый правовой режим. Он будет относиться к строительным организациям, находящимся на пороге банкротства, особенность данного правового режима будет являться отказ от обеспечения контракта для таковых юридических лиц. Однако необходимо наличие противовеса для недопущения преднамеренных банкротств необходимо. В качестве противовеса предлагается одна из форм особого администрирования [1] а именно введения дополнительной формы отчётности, совмещенной с залогом д. Исполнитель должен предоставлять заказчику показатели своей ликвидности. В случае их непредставления на протяжении двух месяцев подряд предлагается либо разорвать контракт и произвести взаимозачет, в случае отрицательной разницы между авансом, а также иными выплатами и выполненными работами предлагается изъять в пользу заказчика залог.

Обсуждение

Понятие «обеспечение контракта» означает внесение определенной денежной суммы строительной организации на счет заказчика, оно может осуществляться путем предоставления банковской гарантии (подходит для строительных организаций, находящихся на стадии латентного или явного кризиса) и внесения залога (в зависимости от ситуации подходит для организаций, находящихся в стадии явного кризиса или на стадии претензионного порядка)

Для иллюстрации предлагается смоделировать различные ситуации применения:

Ситуация 1. Строительная компания «1» при квартальном анализе продаж обнаружен спад спроса на флагманский продукт дом «1+» начинает падать, однако находящийся по соседству сходный по всем характеристикам дом «2+» строительной компании «2» бьет все рекорды продаж. Из открытых источников удалось установить, что компания «2» использовала новые технологии строительства и обладает куда более современной строительной техникой, из-за чего скорость возведения дома и качество монтажных и отделочных работ повысилось и таким образом строительная компания «2» обладает преимуществом за счет использования неценовых методов конкуренции. В данном случае снижение

спроса может свидетельствовать о латентном кризисе, если предположить, что на выбор потребителя повлиял в том числе дизайн фасада дома «2+» то можно говорить еще и о кризисе идей. Поскольку компания исходя из условий умозрительной модели является застройщиком, то ей проще чем иным строительным организациям участвовать в конкурсных закупках из-за наличия деловой репутации и портфолио. С другой страны если застройщик только выходит на рынок, то данный метод может быть использован, но ограниченно ввиду того что строительной компании необходимо быть более гибким в части цены контракта чем иные «мастодонты» рынка.

В итоге строительная компания осознает наличие латентного кризиса одерживает победу в конкурсной закупке, после чего проводит техническое перевооружение и улучшает качество возвращая ранее утерянные позиции.

Однако в связи с этим встает вопрос может ли организация, находящаяся в «предбанкротном» состоянии получив аванс и потратив весомую его часть на погашение краткосрочных обязательств выполнить работы достаточно качественно и согласно техническому заданию.

Ситуация 2. Подрядная организация «1» при финансовом анализе обнаружила снижение коэффициентов автономности и абсолютной ликвидности до предельно допустимых значений, а также падением прибыли. «1» участвует в государственной закупке предметом которой будет выступать ремонт общеобразовательной школы, и при положительном исходе получает аванс средства которого пойдут на покрытие краткосрочных обязательств, закупку материалов и закупку средств производства.

Однако возникает логичный вопрос почему данный инструмент может быть валидным и в чем его преимущество перед кредитом.

Во-первых, это способ быстро получить необходимую или достаточную для преодоления кризиса денежную сумму в кратчайшие сроки. Во-вторых, ряде случаев данный инструмент предлагается совмещать с кредитованием. В-третьих, на стадии латентного или кризиса при обеспечении контракта банковской гарантией это валидный способ получить денежные средства для погашения краткосрочных

обязательств и исполнения контракта, иными словами участие в государственных закупках не несет в себе дополнительных расходов в виде процентов.

Заключение

В заключении следует отметить что участие в государственных закупках применимо так же в форме закупки и у единственного поставщика. Что идеально подходит для мелких строительных организаций. Объем такого контракта за рядом исключений не превышает 600 тыс. рублей. В целом предложенный правовой режим поможет субъектам малого и среднего предпринимательства остаться на плаву, путем простого выполнения обязательств по контракту что позитивно отразится как на ситуацию в строительстве, так и при поддержании в надлежащем состоянии зданий и сооружений, принадлежащих государству.

Список источников

1. А.О. Березин, О.И. Колмогоров Антикризисное управление в инвестиционно-строительном комплексе //Издательство СПбГЭУ 2020г.
2. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ ст. 96 // СПС КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (последняя редакция). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/
4. Строительство в России. 2022: Стат. сб. / Росстат. - М., С863 2022. – 148 URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Stroit_2022.pdf

References

1. A.O. Berezin, O.I. Kolmogorov Anti-crisis management in the investment and construction complex //SPbGEU Publishing House 2020.
2. Federal Law "On the contract system in the procurement of goods, works, services for state and municipal needs" dated 05.04.2013 N 44-FZ art. 96 // SPS ConsultantPlus URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/

Московский экономический журнал. № 3. 2023

Moscow economic journal. № 3. 2023

3. The Civil Code of the Russian Federation (Part Two) of 26.01.1996 No. 14-FZ (latest edition). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/

4. Construction in Russia. 2022: Stat. sat. / Rosstat. - М., С863 2022. – 148 URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Stroit_2022.pdf

Для цитирования: Романюкин А.Ю. Государственные закупки, как инструмент поддержки строительных организаций // Московский экономический журнал. 2023. № 3. URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-3-2023-18/>

© Романюкин А.Ю., 2023. Московский экономический журнал, 2023, № 3.