

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Российская газета, N 164, 31.07.2007
2. Грачова Е.И., Бородавка А.В. Факторинг, как альтернативный способ финансирования деятельности предприятий малого и среднего бизнеса // Аллея науки. 2018. Т. 8. № 5 (21). С. 299-305.
3. Михайлова Е.А. Факторинг как альтернатива банковскому кредитованию // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2016. № 7. С. 43-44.
4. Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний. Режим доступа: <http://asfact.ru>.

УДК 69.003

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК НА ПОДРЯДНЫЕ ТОРГИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В. К. Лихобабин, Е. М. Голубничева, К. С. Якубова

*Астраханский государственный
архитектурно-строительный университет
(г. Астрахань, Россия)*

Осуществление государственного заказа является необходимым для удовлетворения потребности таких структур, как: федеральных, территориальных и муниципальных. В данной статье исследуются особенности организации и размещения закупок от государства в инвестстроительном комплексе, а также рассмотрены особенности проведения государственных закупок, раскрывается сущность и механизм проведения подрядных торгов в строительстве, описывается их нормативно-правовая база.

Ключевые слова: экономика, государственный заказ, подрядные торги, регион, государственный контракт, закупка, начальная цена, открытый аукцион в электронной форме, подрядные торги, подрядчик, саморегулируемая организация, инвестиции, конкурс, тендерная документация, бюджет.

Implementation of the state order is necessary to meet the needs of such structures as federal, territorial and municipal. This article explores the features of the organization and placement of procurements from the state in the investment complex, and also considers the features of public procurement, reveals the nature and mechanism of contracting in construction, describes their regulatory framework.

Keywords: economy, state order, contract bidding, region, government contract, purchase, starting price, open auction in electronic form, contract bidding, contractor, self-regulatory organization, investment, tender, tender documentation, budget.

Одним из значимых элементов системы государственного регулирования можно считать оптимизацию расходов бюджета государства. Внушительное влияние на экономику государства оказывает система государственных заказов и закупок продукции, работ или услуг для государственных нужд. С целью их удовлетворения осуществляются государственные закупки (ГЗ) за счет бюджета. ГЗ представляют собой реализацию государством различного рода функций, которые направлены на повышение процессов управляемости на более высокий уровень, устранение не поддающемуся контролю скачка расходов, уменьшения затрат государственного бюджета, контроль материальных потоков при условии их соответствия рыночным отношениям.

В связи с тем, что ГЗ имеют значимое положение в затратной части бюджета их можно отнести к инструментам управления экономикой. Для решения государством ряда проблем в социально-экономической сфере применяются государственные контракты, которые направлены на обеспечение проведения научных исследований, создание новых методик и технологий, а также их внедрение. Поэтому проблемы проведения и организации ГЗ всегда являются актуальными.

Поскольку государство, являясь покупателем, заинтересовано в том, чтобы процесс являлся максимально производительным большинство аспектов в области регулирования закупок со стороны государства оказываются под тщательным контролем со стороны законодателя. Для контроля используют существующие меры улучшения системы ГЗ, направленных на борьбу с коррупцией и злоупотребление должностными полномочиями в сфере размещения заказов. В настоящее время изменения механизма в сферах государственных и муниципальных заказов формируются в двух направлениях: переход на электронные аукционы, повышение качества ГЗ. Заказчиком при размещении заказа на выполнение работ в сфере строительства необходимо обратить внимание на все факторы, которые влияют на цену (конъюнктура рынка, условия и сроки выполнения работ, порядок платежей, обязательства сторон по контракту, риски, связанные с повышением уровня цен), т.к. цена, по которой заключается контракт, является твердой и не может увеличиваться. Учитывая эти факторы, целесообразно своевременно разработать смету с использованием понижающего коэффициента (в разумных пределах). Следовательно, инфляционные риски при контрактах с твердой ценой относятся к коммерческим рискам подрядчика, которые он должен изначально предусмотреть в своем предложении.

Электронный аукцион обладает функциональным набором способов размещения заказов на выполнение подрядных работ в строительстве. Во время проведения открытого конкурса заказчик не может: вводить ограничения прав подрядчика, который претендует на контракты в снижении сметной стоимости работ; осуществлять проверки возможности исполнения заказа в заявленную победителем цену. Цена обязана быть самой низкой из предложенных. Система размещения заказов, в настоящее время, имеет ряд недостатков, так как она прежде всего ориентирована на экономию бюджетных средств, что является главным показателем эффективности. Однако при выполнении заказов сметная стоимость не является центральным показателем, в связи с тем, что заказчик заинтересован в качестве производимых работ. Исходя из этого, заказчик имеет право ввести дополнительные критерии о работах к участникам, в течение пяти последних лет. Но такого рода условие используется в случаях, когда начальная стоимость контракта свыше 50 миллионов рублей.

Победить на аукционе может любое физическое или юридическое лицо, которое предложило минимальную цену, что в свою очередь приводит к снижению эффективности конкурентного отбора, т.к. подрядчик, который предлагает свои услуги по более высокой цене, но качество выполненных работ будет порядком выше, победить в аукционе не сможет.

Следует отметить, что в настоящее время среди подрядчиков существует большое количество высококвалифицированных фирм, которые имеют возможность выполнить заказ на строительство по низким ценам, но при этом с высоким качеством и в установленные сроки. Однако, большинству из этих фирм не удаётся использовать свои потенциальные возможности в связи с их неосведомленностью об: имеющихся заказах на сооружение объектов, проводимых конкурсах и торгах, методах подготовки документации для участия в торгах. Вышеперечисленные факторы проявляются в полной мере, когда отечественные подрядчики проявляют попытки участвовать в торгах международного уровня, т.к. Российский рынок строительной продукции становится более доступным и открытым для подрядчиков, производителей строительных материалов и инженерного оборудования из других стран.

Сведения о проведении открытого электронного аукциона подрядчик может найти на едином общероссийском официальном сайте по ГЗ (<http://zakupki.gov.ru>), являющимся единственным официальным источником, на котором публикуют информацию о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. После того, как подрядчик нашел подходящий электронный аукцион и ознакомился с аукционной документацией он может подать заявку на участие в этом аукционе. Сведения о проведении открытого конкурса сообщается с помощью размещения информации в единой информационной системе (ЕИС) извещения о проведении такого конкурса и конкурсной документации.

Отличие конкурса от аукциона состоит в том, что критериями определения будущего подрядчика дают возможность учитывать не только цену, но и инженерные возможности подрядчика, его финансовое состояние, надежность партнера, условия выполнения контракта, качество работ, в связи с этим конкурс является наиболее совершенной формой торгов при размещении заказа в области строительства.

Стоит отметить, что применение конкурса в качестве способа размещения заказа не допускается в случаях выполнения работ по капитальному или текущему ремонтам, за исключением капитального ремонта опасных и сложных технических объектов, таких как ядерные установки, пункты хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ; объекты электросетевого хозяйства напряжением 330 киловольт и более; объекты космической инфраструктуры; аэропорты и иные объекты авиационной инфраструктуры; метрополитены и т.д. В вышеперечисленных случаях существует возможность размещения заказа на выполнение строительных работ через аукцион или конкурс. Форма торгов выбирается заказчиком или уполномоченным органом самостоятельно.

Также заказчики имеют право размещать государственный заказ без проведения торгов посредством проведения запроса котировок (если цена государственного контракта не превышает 500 тысяч рублей) или у единственного подрядчика. В данном случае целесообразно соблюсти все ограничения законодательства для использования данных способов размещения заказа на выполнение строительных работ, т.к. нарушение условий размещения заказа может являться весомым аргументом для подачи искового заявления участниками размещения заказа и признания судом размещения заказа недействительным.

Одной из важной составляющих частей интеграции в систему мирового строительного рынка является внедрение отечественного строительства путем размещения заказа на строительство на конкурсной основе, что решается с помощью проведения торгов.

Подрядные торги представляют собой способ закупки товаров, форма размещения заказов и выдачи подрядов, предусматривающая выбор подрядчика, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов, для выполнения работ, оказания услуг, и заключение с ним контракта на конкурсной основе. Организация торгов осуществляется с целью повышения эффективности производства и качества строительных работ, надежности сооружаемых объектов, основанного на принципе соперничества между фирмами. Подрядные торги проводятся в случае строительства объектов, выполнения различного вида работ (проектно-изыскательских, монтажных и т.д.), выбора поставщика материалов или оборудования, управления проектом, других технических или организационных работ. С помощью подрядных торгов осуществляется отбор подрядных организаций с обеспечением: её устойчивого финансового положения, прочных партнерских взаимоотношений, организованных связей снабжения, также создаются определенные гарантии для успешного и своевременного окончания проекта. Торги дают возможность сэкономить средства бюджета, сократить сроки на выполнение строительных работ, повысить качество выполняемых работ. Подрядчик, предлагающий оптимальное соотношение всех этих и других параметров, имеет преимущество перед своими конкурентами, тем самым одерживает над ними победу.

В настоящее время остро стоит вопрос отношений между подрядчиком и заказчиком при проведении государственных закупок на подрядные торги в сфере строительства. Прежде всего это обуславливается затруднительностью контроля качества материалов, которые используются во время выполнения работ. Чаще предметом государственного контракта в строительстве являются объекты социального назначения (поликлиники, техникумы и т.д.), здания государственных и муниципальных органов, учреждения федеральных и войсковых служб, унитарные предприятия и т.д. Не редко случаются инциденты, когда во время ремонтных или строительных работ были выявлены «скрытые» работы, и если в 2010 году заказчику позволялось изменять объем работ и цену контракта в пределах до 10%, то в настоящее время заказчик не в праве изменить объем работ, который предусматривал контракт. Этот вопрос остаётся не решенным и открытым. Рассмотрим данную ситуацию с двух сторон. При осуществлении строительства, может возникнуть необходимость в проведении не только скрытых, но и дополнительных работ, не предусмотренных контрактом по каким-либо обстоятельствам. В данном случае необходимо заключать дополнительные соглашения на выполнение таких работ. Однако, зачастую, выполнение работ скрытого характера приводит к злоупотреблениям со стороны заказчика и его действия могут рассматриваться контролирующими или правоохранительными органами как субъективные. Стоит отметить, что расходы на выполнение дополнительных работ, которые заказчик добавляет к первоначальным работам не включаются в смету, как непредвиденные расходы (включаются в контракт в любом случае, во время капитального строительства в размере 2,3 или 10%, в зависимости от строящегося сооружения). В связи с этим, большая часть непредвиденных расходов на дополнительные работы подрядчик покрывает за счёт собственного бюджета, что прописывается в условиях контракта.

Проведенный анализ особенностей осуществления государственных закупок на подрядные торги в строительстве показывает, что необходимо и дальше исследовать данную область. Это касается в первую очередь сферы возникновения дополнительных работ и механизмов ее регулирования, способов учета дополнительных работ в условиях контракта. Также не стоит забывать о проблемах проведения конкурсных процедур, оценок претендентов и определения победителя, который соответствует не только ценовой политике (самый низкий уровень предложенной цены), но и имеет репутацию, как хороший исполнитель (качество сооруженных объектов, сроки выполнения работ). Целесообразно, во время проведения подрядных торгов в области строительства использовать ряд требований: обязательность предварительной квалификации, учёт критериев (ценовых, неценовых), постановление вопроса охраны окружающей среды и предложение по его решению, более тщательный отбор участников и ознакомление с их репутацией, страхование рисков заказчиков.

Список литературы

1. Кузнецов К.В. Международная практика и российские реалии государственных закупок// Госзаказ. 2005. №2. С.18-21
2. Кипароидзе А.С. Электронный аукцион: методика проведения// Административная практика. – 2010. №4 С. 4-5.
3. Андреева А. Мировой опыт государственных закупок// Бюджет. – 2006. С 41-44
4. Госзакупки. Новые правила игры. – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 368 С.

5. Доронин, С. Н. Госзакупки. Законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления / С.Н. Доронин, Н.А. Рыхтикова, А.О. Васильев. – М.: Форум, 2012. – 232 С.

6. О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров и услуг проект федер. закона № 687026 [Электронный ресурс] //Консультант плюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 06.10.2019).

УДК 657.2.016.8

ЛИЧНЫЕ РИСКИ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА ПРИ БАНКРОТСТВЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Л. Ю. Богомолова, Т. А. Савчук
Астраханский государственный
архитектурно-строительный университет
(г. Астрахань, Россия)

В данной статье будут приведены советы, которые помогут главному бухгалтеру застраховать себя от выплаты долгов компании. Так как, несомненно, работа главного бухгалтера – это рискованная деятельность. Также будут рассмотрены статистические данные по количеству заведенных судебных дел на главного бухгалтера, на которых хотели переложить ответственность за выплату долгов компании в рамках банкротства.

Ключевые слова: банкротство, главный бухгалтер, директор, долги, контрагенты, контролирующие лица, копии подтверждающих документов, налоги, отчетность, письменное распоряжение, премия, сделки, субсидиарная ответственность.

The article deals with the advice, that will help the chief accountant insure himself against paying the company's debts. Since, undoubtedly, the work of the chief accountant is a risky activity. Also, statistical data on the number of lawsuits filed on the chief accountant will be considered.

Keywords: bankruptcy, chief accountant, director, debts, counterparties, controlling persons, copies of supporting documents, taxes, statements, a written order, premium, transactions, subsidiary liability.

Ни один бухгалтер не застрахован от того, что компанию, в которой он когда-то работал, обанкротят. Такое может быть и с небольшими организациями. Если раньше долги компании-банкрота перекладывали на директора и учредителя, то сейчас деньги начали взыскивать и с бухгалтера.

В связи с этим лучше заранее подстраховаться, чтобы потом не пришлось платить долги за компанию. Ведь закон теперь прямо называет главбуха в числе контролирующих лиц, которых могут обвинить в банкротстве компании [3]. Необязательно, чтобы главбух вел учет на момент банкротства. Контролирующих лиц выявляют за трехлетний период до признаков банкротства. Это называется субсидиарной ответственностью.

Рассмотрим советы на основе, которых можно узнать, как защитить себя от выплаты долгов компании (табл. 1).

Таблица 1

Советы для защиты главного бухгалтера от личных рисков

| Зона риска | Совет |
|---|--|
| Инспекторы налоговой службы придирчиво относятся к расходам и вычетам из-за сомнительных контрагентов | Исключить из документов опасные формулировки |
| Требование директора платить меньше налогов | Изыскать возможности не соглашаться |
| Недостаточность денежных средств, чтобы рассчитаться со всеми | Сохранить копии документов |
| Приостановление деятельности компании | Продолжать сдавать отчетность |
| Совершение руководством невыгодных сделок или выводов активов | Получить визу директора |

Во-первых, на главного бухгалтера могут переложить долги компании из-за сделок с сомнительными контрагентами.

Поэтому не стоит фиксировать в документах, что бухгалтерия проверяет контрагентов. Такая обязанность главбуха будет аргументом в пользу того, что он должен отвечать за сделки с контрагентами.

Также закон позволяет главбуху попросить письменное распоряжение руководителя, если есть разногласия по учету документов или операций [2, п. 8 ст. 7]. И по возможности не стоит соглашаться на просьбу директора стать учредителем или руководителем новой компании. Так как это значительно увеличит риски того, что придется платить долги за организацию.

Во-вторых, на главного бухгалтера могут повесить долги компании, если он вовремя не сдал отчетность.

Непредоставление отчетности – это прямой умысел контролирующих лиц скрыть финансовую информацию, чтобы сделки компании не признали недействительными и не выявили фактов выво-