

нефтяного фактора на мировые экономические и политические процессы имеет важнейшее значение для понимания характера и направления мирового развития как в целом, так и для отдельно взятых стран.

Список источников:

1. Источник. 1970 и 1999 г.: Energy Information Administration (EIA), Office of Energy Markets and End Use, International Statistics Database and International Energy Annual 1999, DOE/EIA-0219(99) (Washington, DC, February 2001). 2010 и 2020 г.: EIA, World Energy Projection System (2002).
2. <http://www.oig.com/currentissue.html>
3. <http://economy.gov.ru/minec/main>
4. <http://www.imf.org/external/russian/>
5. <http://www.feib.ru> (Анализ мирового рынка нефти Внешпромбанком).

**АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ЦЕНЫ КОНТРАКТА
НА ПРИМЕРЕ ФКС США И КС РФ**

Воробьева А.В.

*Дипломатическая академия МИД России, Москва,
e-mail: Alexsandra21@yandex.ru*

Правительственные заказы США регулируется Постановлением по государственным закупкам. В основе интеграционных процессов государства и капитала в США лежат контрактные отношения между государством и частным капиталом, которые регламентируются сводом федерального регулирования – 50-томное кодифицированное издание правительства США, его особый раздел – Титул 48 Федеральная система приобретения товаров и услуг «Code of Federal Regulations. Title 48. Federal Acquisition Regulation» это основной нормативный документ экономико-правового регулирования общих принципов хозяйственной деятельности. В практике хозяйствования, в соответствии с федеральным законодательством, правительственные заказы США разделяют, прежде всего, по двум принципиальным назначениям: функционально-целевому назначению (хозяйственному применению); экономико-хозяйственному назначению (ценообразованию), т.е. государство возмещает подрядчикам издержки производства, связанные с выполнением контракта.

Следует отметить, что в США не существует методов определения начальной (максимальной) цены контракта. Контракты заключаются исходя из принципа хозяйствования, по которому государство, в своей экономической политике, всегда «будет отдавать предпочтение тому поставщику, чей заказ при прочих равных условиях будет обходиться для него дешевле» [1]. За исключением Американо-испанской войны 1898 г., восстания на Филиппинах, периода Первой и Второй мировых войн, этот закон применялся в военных ведомствах и Управлении береговой охраны до 1948 г.; в Администрации общих служб и связанных с ним ведомствах – до 1959 г.; во всех других ведомствах – до 1965 г. Сегодня он регулирует условия торгов, размещение заказов и выбор подрядчиков в правительственных ведомствах США, не входящих в систему исполнительных органов власти. В настоящее время этот принцип звучит как принцип разумной и справедливой цены (fair and reasonable price) (принцип разумной и справедливой цены складывается из издержек, вознаграждения или прибыли, в соответствии с типом контракта).

Заказы государства на производство или разработку гражданской или военной техники или технологии, НИОКР, изготовление серийной продукции или коммерческих стандартных товаров в хозяйственной практике также классифицируют по их стоимости на: «контракты-программы» – федеральный заказ

стоимостью более 10 млн. долл. Следует подчеркнуть, что наиболее сложными по структуре статей и механизму ценообразования являются «контракты-программы» на НИОКР военного или гражданского назначения в силу их длительности (5-10 лет), огромной стоимости (1-10 млрд. долл.) и значительного экономического и технологического риска. «главные контракты», к которым Министерство обороны, АОС и Министерство энергетики относят заказы стоимостью от 10 тыс. долл. и выше, а НАСА – от 25 тыс. долл. и выше; «контракты-распоряжения на закупку» при этом к контрактам относятся – заказы от 2,5 тыс. до 10 тыс. долл., а к «распоряжениям на закупку» – заказы не свыше 2,5 тыс. долл. «заказ-изменение» – не выше 10 тыс. долл.

В практике экономико-хозяйственных связей федеральных ведомств с промышленностью и научными центрами, в зависимости от их использования, контракты также подразделяют на: «первоначальные»; «контракты-продолжение» уже начатого исследования, экспериментальной и инженерной разработки или производства и «производственные».

В свою очередь ценообразование, т.е. методы расчетов государства с корпорациями – исполнителями его заказов, исходя из принципа оплаты поставляемых по ним товаров, выполнения работ и оказания услуг, все федеральные контракты государства, делятся на два типа: «фиксированных цен»; «возмещения издержек производства».

Контракты первого типа основаны на «фиксируемых ценах» или, иначе говоря, на ценах, заранее устанавливаемых государством (заказчиком) с учетом прогнозируемой им рыночной конъюнктуры.

Второй тип «возмещения издержек производства» основан на предварительном финансовом анализе федеральным ведомством-заказчиком вероятных издержек производства корпорации-подрядчика, связанных с выполнением заказа государства, включая его прибыль.

Кстати сказать, именно на этих принципах ценообразования: «фиксированных цен» и «издержек производства» – строятся и «стандартные» хозяйственные соглашения, опосредствующие в США предпринимательскую деятельность «внутри» частного капитала, между его различными группами производителей и потребителей. Оценивая характер экономико-правовых отношений в рамках промышленно-банковского и торгового капитала, можно сказать, что именно они составляют 99% всех заключаемых сегодня договоров в Америке.

Разумеется, что в условиях рыночной системы хозяйства оба типа экономических соглашений государства с его корпорациями-подрядчиками прежде всего предусматривают частнопредпринимательскую прибыль корпорации-подрядчику, отличие той или иной формы заказа сводится к тому, что в первом случае «фиксированных цен» по финансовым условиям контракта она внешне скрыта, т.е. «поглощена рыночной», так называемой «фиксированной», ценой договора, а во втором – устанавливается государством-заказчиком отдельно в виде специального «вознаграждения» (Fee) корпорации-подрядчику.

Требования государственного регулирования федеральных контрактов, регламентирующих принципы их ценообразования, и хозяйственная практика показывают, что различие между обоими типами договоров сводится главным образом: во-первых, к степени и форме экономической ответственности, возлагаемой государством на корпорацию – исполнителя его заказа за издержки, связанные с его выполнением; во-вторых, к размерам и форме прибыли и дополни-

тельного «материального поощрения» по контракту для обеспечения предусмотренных им требований и параметров поставляемых товаров и услуг или их превышения.

В этой связи, например, в хозяйственной практике США все экономико-хозяйственные соглашения по степени ответственности корпорации – исполнителя государственного заказа за контроль над издержками производства разделяются на две категории.

Одна – это контракты «твердо фиксированных цен»; их финансовые условия предусматривают, что государство-предприниматель и корпорация-подрядчик, заключая подобное экономическое соглашение, исходят из принципа, что подрядчик одновременно принимает на себя полностью ответственность за все издержки производства, прибыль и убытки ниже или выше «твердо фиксированных цен».

Другая противоположность – это договоры «издержек производства с фиксированным вознаграждением».

Здесь стороны, государство и корпорация-подрядчик главным образом согласовывают между собой, в пределах «допустимого по закону», размер «вознаграждения» – прибыли, ее «потолок», а не затраты производства, связанные с проведением заказа. В этом случае его исполнитель получает возмещение как всех «допустимых», так и «согласованных» по заказу издержек производства.

Ответственность корпорации – исполнителя государственного заказа за расходы по этому виду договора, ее стремление контролировать их рост сводятся к минимуму. В этом смысле контракт «фиксированных цен», по мнению американских экономистов, наиболее удобный инструмент хозяйствования в руках государства, если он основан на точном прогнозе рыночной конъюнктуры. Теоретически он является и наиболее эффективным средством для контроля над издержками производства со стороны корпорации-исполнителя: ведь любое их превышение в силу условий соглашения оплачивается им самим.

Федеральные ведомства, размещая заказы в различных секторах экономики, стремятся в более широких масштабах применять **методы оценки затрат** по ним корпораций-подрядчиков. Как указывают признанные авторитеты в области управления федеральными контрактами, профессора У.Г. Ример, У.Н. Кейес, М.А. Вангеман, методы оценки обычно сводятся к трем методам финансово-бухгалтерского анализа: 1) анализ цены контракта (contract price analysis); 2) оценка издержек производства корпораций-подрядчиков по контракту (contract cost analysis); 3) комплексный анализ издержек производства (should cost analysis) [2].

Первый метод предусматривает детальное рассмотрение и оценку государством прогнозируемой цены контракта. Однако в этом случае ведомство-заказчик не рассматривает поэлементные издержки, статьи расходов подрядчика по заказу, размеры его прибыли. Цель этого метода сводится к анализу государственными органами достоверности цен на сырье, материалы и оборудование, а также к сопоставлению цен на поставляемые продукты с предшествующими ценами на аналогичные изделия на государственном или коммерческом рынках. Одновременно проводится и оценка «соотношения доллара на единицу изделия», или веса и, наконец, сравнение цены заказа с издержками производства по нему, рассчитанными на основе собственных данных ведомств-заказчиков [3].

Второй метод представляет собой, по оценкам американских экономистов, более сложную процедуру для федерального ведомства – финансовый документ фирмы, а именно метод анализа издержек производства корпораций-подрядчиков по контракту. Го-

сударственное регулирование требует от хозяйственных органов его применение в тех случаях, когда первый, т.е. анализ цены контракта, недостаточно эффективен, не отражает рыночной конъюнктуры, или предлагаемый контракт размещается в условиях отсутствия ценовой конкуренции. Хозяйственная практика показывает, что анализ издержек производства подрядчика по контракту представляет собой детальную оценку ведомством-заказчиком поэлементно издержек производства, т.е. затрат по контракту, планируемых корпорацией-подрядчиком. Проведение этого метода расчетов предусматривает как сбор и анализ данных по ценам на товары, сырье, материалы, рабочую силу, так и расчеты по издержкам производства и, наконец, анализ других показателей, учитываемых исполнителем по контракту для выполнения заказа. Иными словами, анализ издержек производства исполнителя по контракту сводится к прогнозированию ведомством-заказчиком как всех затрат по выполнению заказа, так и рыночных цен по нему, а равно и других показателей, учитываемых корпорацией-подрядчиком при прогнозировании им цены заказа. Этот метод также предполагает и детальный анализ государством данных корпораций-подрядчиков по элементам издержек производства и общей стоимости заказа.

В этой связи ведомство-заказчик обязано проверить необходимость и оправданность всех издержек производства исполнителя по контракту, размеры допустимых запасов сырья и материалов, принципы исчисления накладных расходов и, наконец, соответствие их величины цене предлагаемого контракта [4].

Федеральное законодательство возлагает на ведомство-заказчика обязанность проводить анализ издержек производства корпораций-подрядчиков по всем заказам государства, стоимостью свыше 500 тыс. долл., выданным на «конкурентных торгах». В ряде случаев, особенно при размещении контрактов на НИ-ОКР, новую гражданскую и военную технику в промышленности, где велик фактор научно-технической неопределенности или коммерческого риска, этот метод, как свидетельствует американская хозяйственная практика, применяется правительственными органами и для заказов стоимостью ниже 300 тыс. долл.

Особо следует остановиться на третьем методе комплексного анализа издержек производства корпорации (should cost analysis). Он применяется в соответствии с требованиями «Свода федерального регулирования» в следующих случаях: при выполнении федеральных контрактов (программ) на приобретение крупных инженерно-технических, научно-технических или военно-технических программ; в случае, когда уже начато первоначальное производство продукта по контракту; когда федеральный контракт размещается по принципу «конкурентных торгов», причем в торгах участвует только одна корпорация-подрядчик, обладающая уникальными возможностями реализации этого заказа (sole source procurement); сформированы технические требования ведомства-заказчика о будущем производстве в крупных количествах однотипного продукта; ведомство-заказчик обладает знаниями и информацией, что приобретаемые технические системы или продукты данного типа в прошлом требовали увеличения издержек производства и цены; вся работа по контракту достаточно точно сформулирована и определена, дает право провести эффективный анализ и исключает в процессе управления контрактом крупные изменения; ведомство-заказчик, учитывая сложность работы, располагает необходимым временем для планирования и проведения «комплексного анализа издержек производ-

ства»; ведомство-заказчик обладает необходимым персоналом с соответствующими знаниями, или есть возможность привлечения со стороны на весь период проведения экспертизы.

Комплексный анализ издержек производства – особая форма анализа затрат производства, которая предназначена для оценки издержек производства программ, путем сопоставления и противопоставления методов управления корпорации-подрядчика, ее операционных систем или их частей. Этот метод не предполагает использование рабочей силы, материалов, оборудования, методов управления или оперативных систем. Он нацелен на анализ особых существенных элементов увеличения издержек производства и может быть встроен в какой-то операционный этап управления производством корпорации-подрядчика, например, в косвенные административные расходы, общую организацию производства и т.д.

«Комплексный анализ издержек производства» как метод финансово-управленческого контроля государства осуществляется объединенной группой экспертов федерального ведомства, состоящей из экспертов по размещению контракта и управлению контрактом, финансистов-специалистов по ценообразованию, экспертов бухгалтерского учета и статистики, высшего военно-квалифицированного, научно-инженерного персонала, специалистов по контрактам.

Цель данного метода – содействовать как краткосрочному, так и долгосрочному совершенствованию, улучшению хозяйства корпорации-подрядчика и повышению его эффективности путем оценки, сопоставления и противопоставления рабочей силы, методов, материалов, оборудования и производственных условий корпорации-подрядчика, а равно его управления или оперативных систем. Все это сделано с целью выявления и установления убыточных и низкоэффективных методов работы или участков производства. И, в дополнение, этот метод призван обеспечивать оптимум для рекомендации и оценки количественных показателей, влияющих на рост издержек производства, тем самым создавая лучшие условия для ведомства-заказчика и для установления реальных цен на контракт в процессе переговоров. По закону этот метод финансового контроля предусматривает право ведомства-заказчика как на полный, «сквозной» анализ всей хозяйственной деятельности корпорации-подрядчика и его субподрядчиков, так и на выборочный анализ отдельных аспектов хозяйственной деятельности корпорации-подрядчика [5].

Наконец, следует отметить, что федеральное законодательство, отражая тенденции хозяйственной политики «экономии и эффективности», предусматривает для правительственных органов обязанность тщательного исчисления элементов трудозатрат, составляющих значительную долю в контрактах всех типов, а равно затрат на материалы и сырье, а также накладные расходы. Последние обычно включают в себя такие затраты, которые невозможно отнести к какому-либо определенному этапу работы или части продукта. Сюда входят: содержание административно-управленческого аппарата, амортизация основных фондов, налоги, страховые взносы, арендная плата, расходы на освещение и отопление, и другие затраты [6].

Таким образом, как свидетельствует практика хозяйствования США, выдача федерального контракта корпорациям-исполнителям по контрактам сопровождается предварительным, подчас детальным финансовым анализом и прогнозом как связанных с ним издержек производства, так и его цены в целом.

Что же касается ценообразования, то формула ценообразования контрактов США включает от 20 до 50

элементов, стимулирующих эффективность работы подрядчика или жесткие санкции против него за срыв параметров заказа, что позволяет международным авторитетам права и управления единодушно признать такой подход «вершиной науки о контрактах».

Как же обстоят дела с методами определения начальной (максимальной) цены контрактов в Российской Федерации. В соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 года N 44-ФЗ [7], по которому начальная максимальная цена контракта (НМЦК), **в том числе при заключении контракта с ед. поставщиком, определяется и обосновывается заказчиком** посредством применения одного или нескольких следующих методов [8], а именно: 1) **метод сопоставимых рыночных цен** (анализа рынка) на основании информации о рыночных ценах идентичных товаров, работ и услуг с учетом финансовых условий поставки, индексов и коэффициентов расчета цен в связи с различием условий поставки товаров, работ, услуг. При этом учитываются финансовые условия исполнения контракта.

Используется информация, полученная из общедоступных источников, по запросам заказчиков от поставщиков, осуществляющих поставку идентичных товаров, работ, услуг, в результате размещения запросов цен на товары, работы и услуги в единой информационной системе. Данный метод является приоритетным [9].

Согласно приказу от 02 октября 2013 года №567 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)», подготовленного Минэкономразвития России, к **общедоступным источникам информации о ценах относятся:** информация о ценах, содержащаяся в контрактах, которые исполнены и по которым не взыскивались неустойка; информация о ценах, содержащаяся в рекламе, каталогах, описаниях товаров; информация о котировках на российских и иностранных биржах; информация о котировках на электронных площадках; данные государственной статистической отчетности; информация о ценах, содержащаяся в официальных источниках информации уполномоченных государственных органов; информация о рыночной стоимости объектов оценки; информация информационно-ценовых агентств, общедоступные результаты изучения рынка, а также исследования рынка, проведенные по инициативе заказчика.

В целях определения НМЦК при проведении заказчиком анализа рынка, рекомендуется определить товары, работы, услуги, представленные на функционирующем рынке и наиболее полно соответствующие описанию объекта закупки, определенные товары, работы, услуги распределяют на категории: а) товары, работы, услуги, идентичные [10] определенному (определенной) товару, работе, услуге; б) товары, работы, услуги, однородные [11] определенному (определенной) товару, работе, услуге.

В целях получения ценовой информации в отношении товара, работы, услуги для определения НМЦК заказчику рекомендовано осуществлять следующие действия: направлять запросы о предоставлении ценовой информации не менее пяти поставщикам (подрядчикам, исполнителям), обладающим опытом поставок соответствующих товаров, работ, услуг, информация о которых имеется в свободном доступе (в частности, опубликована в печати, размещена на сайте в сети «Интернет»); разместить запрос о предоставлении ценовой информации в ЕИС, ООС; осуществлять поиск ценовой информации в реестре кон-

трактов, заключенных заказчиками. При этом в расчет принимается информация о ценах товаров, работ, услуг, содержащаяся в контрактах, которые исполнены и по которым не взыскивались неустойки (штрафы, пени) в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств, предусмотренных этими контрактами, в течение последних трех лет; осуществлять сбор и анализ общедоступной ценовой информации.

В случае направления запроса о предоставлении ценовой информации потенциальными поставщиками (подрядчиками, исполнителями) такой запрос рекомендуется направлять, в том числе поставщикам (подрядчикам, исполнителям), имевшим в течение последних трех лет, предшествующих определению НМЦК, опыт выполнения аналогичных контрактов, заключенных с заказчиком и (или) другими заказчиками без применения к поставщику (подрядчику, исполнителю) неустоек (штрафов, пеней) в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств, предусмотренных соответствующим контрактом. Если таких поставщиков (подрядчиков, исполнителей) было более пяти, то запрос рекомендуется направлять не менее чем пяти поставщикам (подрядчикам, исполнителям), исполнившим контракты в течение последних трех лет, предшествующих определению НМЦК.

Запрос на предоставление ценовой информации, направляемый потенциальному поставщику (подрядчику, исполнителю), и (или) запрос о предоставлении ценовой информации, размещаемый в ЕИС (на официальном сайте или иных сайтах) или в печатных изданиях, может содержать информацию, указанную в п. 3.10. приказа от 02 октября 2013 года №567.

Не рекомендуется использовать для расчета НМЦК ценовую информацию: представленную лицами, сведения о которых включены в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей); полученную из анонимных источников; содержащуюся в документах, полученных заказчиком по его запросам и не соответствующим требованиям, установленным заказчиком к содержанию таких документов; не содержащую расчет цен товаров, работ, услуг.

При использовании в целях определения НМЦК полученной ценовой информации дополнительно может быть скорректирована цена товара, работы, услуги в зависимости от способа осуществления закупки, явившейся источником информации о цене товара, работы, услуги. При этом заказчику рекомендовано использовать следующий порядок: если закупка осуществлялась путем проведения конкурса, то цену товара, работы, услуги при необходимости рекомендуется увеличивать не более чем на 10%; если закупка осуществлялась путем проведения аукциона, то цену товара, работы, услуги при необходимости рекомендуется увеличивать не более чем на 13%; если закупка осуществлялась путем проведения запроса котировок, запроса предложений, то цену товара, работы, услуги при необходимости рекомендуется увеличивать не более чем на 17%; если закупка осуществлялась у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), то цена товара, работы, услуги не корректируется.

Цены, используемые в расчетах НМЦК, заказчику рекомендовано приводить в соответствие с условиями планируемой закупки, с помощью коэффициентов или индексов для пересчета цен товаров, работ, услуг с учетом различий в характеристиках товаров, коммерческих и (или) финансовых условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг, в которых могут быть учтены следующие условия: срок испол-

нения контракта; количество товара, объем работ, услуг; наличие и размер аванса по контракту; место поставки; срок и объем гарантии качества; изменение базовой номенклатуры (комплектации, состава работ, услуг), обусловленное изменением удельного веса различных позиций (товаров, работ, услуг) в общем объеме закупки; дополнительная номенклатура (комплектация) – появление новых (или исключение предусмотренных ранее) позиций (товаров, работ, услуг) в общем объеме закупки; размер обеспечения исполнения контракта; срок формирования ценовой информации; изменение в налогообложении; масштабность выполнения работ, оказания услуг; изменение валютных курсов (для закупок импортной продукции); изменение таможенных пошлин.

В целях определения НМЦК методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка), согласно рекомендациям, следует использовать не менее трех цен товара, работы, услуги, предлагаемых различными поставщиками (подрядчиками, исполнителями).

В целях определения однородности совокупности значений выявленных цен, используемых в расчете НМЦК, рекомендуется определять коэффициент вариации. Совокупность значений, используемых в расчете, при определении НМЦК считается неоднородной, если коэффициент вариации цены превышает 33%. Если коэффициент вариации превышает 33%, целесообразно провести дополнительные исследования в целях увеличения количества ценовой информации, используемой в расчетах.

2) **нормативный метод** применяется при закупке нормированных товаров, работ, услуг с установленными предельными ценами.

При определении НМЦК нормативным методом используется информация о предельных ценах товара, работы, услуги, размещенная в ЕИС, ООС.

Нормативный метод может применяться для определения НМЦК (если цена товара, работы, услуги нормируется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации) совместно с методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка). При этом, полученная НМЦК не может превышать значения, рассчитанного по нормативному методу.

3) **тарифный метод** применяется заказчиком, если в соответствии с законодательством Российской Федерации цены закупаемых товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных услуг подлежат государственному регулированию или установлены муниципальными правовыми актами.

4) **проектно-сметный метод** применяется на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт объекта капитального строительства на основании проектной документации **в соответствии с методиками и нормативами (единичными расценками, элементными сметными нормами), на работы по сохранению объектов культурного наследия.**

Если строительство, реконструкция или техническое перевооружение объекта капитального строительства планируется осуществлять полностью или частично за счет средств федерального бюджета, то вне зависимости от обязательности проведения государственной экспертизы проектной документации проводится проверка достоверности определения сметной стоимости строительства объекта капитального строительства в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 18 мая 2009 г. N 427.

5) **затратный метод** применяется в случае невозможности применения иных методов или в дополне-

ние к иным методам. Определение НМЦ, как суммы произведенных затрат и обычной для определенной сферы деятельности прибыли.

При этом учитываются обычные в подобных случаях прямые и косвенные затраты на производство или приобретение и (или) реализацию товаров, работ и услуг, обычные в подобных случаях затраты на транспортировку, хранение, страхование и иные подобные затраты.

Информация об обычной прибыли для определенной сферы деятельности может быть получена заказчиком исходя из анализа контрактов, размещенных в единой информационной системе, других общедоступных источниках информации.

Правительство РФ вправе на отдельные виды товаров, работ, услуг устанавливать исчерпывающий перечень источников информации, которые могут быть использованы для целей определения НМЦК, в отдельных сферах установить особый порядок определения НМЦ.

Согласно приказу от 02 октября 2013 года №567, учитываемый рекомендательный характер, определение НМЦК производится при формировании плана-графика закупки, подготовке извещения об осуществлении закупки, документации о закупке. Результат определения НМЦК отражается в указанных документах.

В случае если в рамках одной закупки (одного лота) предполагается закупка технологически и функционально связанных товаров, работ, услуг, то НМЦК может быть рассчитана на основании информации о цене всего объекта закупки (лота) либо как сумма цен всех включенных в объект закупки (в один лот) товаров, работ, услуг, которые определяются в соответствии с Рекомендациями [12].

В обосновании НМЦК, которое подлежит размещению в открытом доступе в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», не указываются наименования поставщиков (подрядчиков, исполнителей), представивших соответствующую информацию, оригиналы использованных при определении, обосновании НМЦК документов, снимки экрана «скриншот», содержащие изображения соответствующих страниц сайтов с указанием даты и времени их формирования, целесообразно хранить с иными документами о закупке, подлежащими хранению в соответствии с требованиями закона.

В целях осуществления закупки заказчику рекомендуется выполнять следующую последовательность действий: определить потребность в конкретном товаре, работе, услуге, обусловленную целями осуществления закупок; установить перечень требований к товарам, работам, услугам, закупка которых планируется, а также требований к условиям поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг; провести исследование рынка путем изучения общедоступных источников информации, в том числе использование которых предусмотрено настоящими Рекомендациями, в целях выявления имеющихся на рынке товаров, работ, услуг; сформировать описание объекта закупки [13]; проверить наличие принятых в отношении планируемых к закупке видов, групп товаров, работ, услуг НПА о нормировании, особенностях НМЦК, исчерпывающем перечне источников информации; выбрать метод определения НМЦК.

Что же касается методов оценки затрат, то в отличие от США, в России наблюдается иной подход, выражающийся в контроле за закупками через следующие инструменты: 1. Мониторинг закупок, проводится на основании сведений, размещенных в ЕИС с целью оценки степени достижения целей закупки и

оценки обоснованности закупки (требования к объекту, НМЦК). По итогам года результаты мониторинга оформляются сводным аналитическим отчетом, который Минэкономразвития представляется в Правительство РФ. 2. Аудит, проводится Счетной палатой и контрольно-счетными органами с целью оценки и анализа результатов закупок, обоснованности, эффективности, своевременности расходов на закупку, с установлением причин произошедшего. 3. Органы внутреннего контроля осуществляют контроль в отношении: соблюдения требований к обоснованности закупки, при формировании плана закупок; нормирования закупок; обоснования НМЦК; соответствия результатов исполнения контракта условиям контракта и использование согласно целям. 4. Контрольный орган в сфере закупок следит за соблюдением требований при определении поставщика путем проведения: плановых проверок; внеплановых проверок, в том числе рассмотрения жалоб, ведения РНП, результаты проверок размещаются в ЕИС. 5. Ведомственный контроль за осуществлением закупок подведомственными учреждениями, территориальными органами. 6. Контроль заказчика за исполнением контракта поставщиком. 7. Общественный контроль, в том числе специальными общественными объединениями, объединениями юр лиц.

Такой подход к методам определения начальной (максимальной) цены контракта и контролю за закупками позволяет контрактной системе России применять принципы, создающие равные условия для обеспечения добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, обеспечивать эффективность осуществления закупок.

Не смотря на разные подходы к методам определения цены контрактов в России и США, каждая из стран стремится к открытости, эффективности и результативности закупок и как следствие эффективно расходования средств бюджета. Как показывает практика применения КС в России, то закупщики сталкиваются с рядом проблем, связанных с определением НМЦК, коэффициентом вариации, проблем, связанных с общественным контролем и т.д., на этом фоне ФКС США выглядит наиболее эффективной, доработанной и продуманной. Однако Россия стоит лишь на пути создания эффективной КС, обращаясь к опыту зарубежных стран и адаптируя полученные данные к Российским реалиям.

Список литературы

1. Cuneo G.A. Government Contracts Handbook. The Legal Authority of the Federal Contracting. – Wash., 1969. – P. 383.
2. Reimer W.H. Op. cit. – P. 218-221, 275-278; Wangemann M.A. Federal Government Contractors. – N.Y., 1998. – P. 91-92; Keyes W.N. Government Contracts Under Federal Acquisition Regulations. 2-nd ed. – Wash., 1997. – P. 33-71.
3. Code of Federal Regulations. Should Cost Analysis. – Wash., 1996. – P. 218-265.
4. Contract Cost Analysis // The Manual for Contract Pricing. – Wash., 1979. – P. 14-19.
5. Code of Federal Regulations. Should Cost Analysis. – P. 264-267.
6. Government Contracts Quid... – P. 520-521.
7. Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
8. П. 1. ст. 22 Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ.
9. П. 6, ст. 22 Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ.
10. П. 3.5. приказа от 02 октября 2013 года № 567.
11. П. 3.6. приказа от 02 октября 2013 года № 567.
12. Приказ от 02 октября 2013 года № 567.
13. Ст. 33 Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ.