Викулов С.Ф., доктор экономических наук, профессор
Кандыбко Н.В., кандидат экономических наук, доцент
Лапин Г.Н., доктор технических наук, профессор
Камбаров А.О., доктор экономических наук, старший научный сотрудник

Некоторые проблемы совершенствования контрактирования, ценообразования и организации закупок продукции военного назначения

Исследованы проблемы ценообразования на продукцию военного назначения и разработаны предложения по совершенствованию процессов формирования и реализации государственного оборонного заказа в части вооружения и военной техники, строительного комплекса, средств материально-технического оснащения войск.

1. Общая постановка проблемы.

Определение направлений совершенствования системы контрактирования, ценообразования и организации закупок продукции военного назначения (ПВН), ряда других проблем, появившихся после выхода в свет Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», все эти годы вызывает споры специалистов.

Несовершенство методологии ценообразования обусловлено принципиальными недостатками данного закона. Естественно, проблема ценообразования многогранна и имеет свою специфику по отраслям наук (экономические, правовые и др.), которые должны быть привлечены к решению этой задачи, и по направлениям деятельности (ВВСТ, предметы службы тыла, услуги и др.), где реализуется Закон. За прошедшие годы высказано большое количество предложений и они продолжают поступать. В статье рассмотрены лишь некоторые экономические и правовые аспекты изменения Федерального закона № 94-ФЗ, характерные для гособоронзаказа на ВВТ, организации конкурсов в строительном производстве, а также для ценовой политики в службах тыла, в частности, при закупках продовольствия.

Сюда же примыкает принципиальный недостаток Закона, который состоит в полной унификации правовых норм как для продукции гражданского потребления, так и для ПВН. Даже для государств с развитой рыночной экономикой вопрос соотношения меры влияния на процесс и результат ценообразования не снимается с повестки дня. Так, известный американский экономист Саймон считает, что на большинстве рынков действуют не конкурентные цены, а управляемые. Влиятельный американский экономист Дж. Гэлбрейт также считает, что эффективный контроль над ценами необходим. При этом они говорят о ценообразовании в целом, не выделяя ПВН, где государство играет роль покупателя, и формирование спроса происходит не на обычном рынке, а в условиях активного противоборства стран и коалиций. Для нашей неустойчивой рыночной экономики нахождение компромисса сторонниками двух форм влияния чрезвычайно актуален.

Одной из наиболее существенных, а по мнению авторов, – главной общей проблемой ценообразования является точность прогноза цены. Особенно это важно для этапа формирования программы вооружения, в которую включаются образцы ВВСТ как для ближайшей, предконтрактной, перспективы, так и образцы, подлежащие разработке и производству через 5-7-9 лет от

момента формирования ГПВ. При этом объем исходной информации при прогнозировании используется разный, следовательно, и погрешность прогноза разная. Практически прогноз может сделать любой специалист, суть проблемы состоит в том, какова достоверность, точность прогноза. Поскольку программы вооружения реализуются в течение большого отрезка времени, верификация прогноза в момент его разработки маловероятна. Наиболее негативным результатом получения прогнозной оценки цены с большой погрешностью является своеобразная «деформация» программы, результатом которой могут стать «выпадения» из нее перспективных образцов. Примером такого рода может служить «ущемление» места ракетного комплекса РТ-2 вследствие необоснованного завышения цены производства и строительства шахт на начальном этапе его создания. В результате переход с жидкостных и токсичных комплексов на твердотопливные был несколько заторможен.

Анализ проблемы точности прогнозирования цены показывает, что на стоимостные показатели образцов и элементов ВВСТ, а также мероприятий, входящих в программу вооружения, влияют, в основном, три группы факторов:

– ТТХ образцов ВВСТ и мероприятий программы вооружений;

– характеристики условий производства (технологический уровень производственного потенциала предприятий, качество его научно-производственного персонала и др.);

– общеэкономические факторы, влияющие на производственный потенциал ОПК в целом.

Влияние ТТХ очевидно и задача прогнозирования цены в зависимости от этих параметров наиболее важна для оценки перспективных образцов, когда в программной структуре производится отбор образцов для включения в программу вооружения по критерию «эффективность-стоимость». При этом неизвестны условия создания образца, и главную роль в размере цены играет его технический облик.

Характеристики условий производства становятся значимыми по мере того, как становится более определенной система кооперации создания образца вооружения. В условиях «не чистой» рыночной экономики и ограниченных возможностей выбора предприятий изготовителей ПВН они становятся весьма существенным фактором формирования цены производства и оплаты услуг.

Вторая проблема ценообразования, связанная с первой, состоит в корректном учете стохастичности экономических процессов, в выявлении зависимости цены от огромного количества случайных факторов. Даже привлечение большого количества статистических данных не позволяет решить проблему учета стохастики для получения прогноза цены с достаточной степенью точности. Отсюда необходимость прогноза не только в «среднем» через получение псевдофункциональной зависимости цены от образующих ее факторов, но и в нахождении интервальной оценки, т.е. верхней и нижней границы с определенной гарантией. В этом случае можно получить (рассчитать) интервальный прогноз, но при этом появляется другой вопрос: какую оценку производственникам брать в расчет: математическое ожидание (среднее значение), верхнюю или нижнюю границу с заданной гарантией? Здесь было бы уместно поставить вопрос о том, что характеристики разброса случайных величин, в качестве которых выступают стоимостные показатели (дисперсия, среднее квадратическое отклонение и др.) сами являются случайными величинами, определенными с погрешностью. Следовательно, имеет место ошибка определения ошибки (ошибка ошибки). Одна из задач исследования проблемы ценообразования – оценка значимости ошибок и определение меры необходимости их учета в практической деятельности.

Существенным моментом, затрудняющим решение проблемы ценообразования, является то, что в публикациях последних лет и в руководящих документах доминирующее место занимают вопросы оценки начальной цены. Этот перекос, на наш взгляд, сужает проблему ценообразования и вводит ее в ту фазу, которая является не самой сложной и, в то же время, наиболее

информационно насыщенной. К тому же погрешности определения начальной цены уже практически не влияют на формирование военно-технической политики. Из мирового опыта известно, что наибольшие возможности снижения общей стоимости военных систем предоставляются на ранних стадиях формирования как образцов ВВСТ, так и системы оружия в целом.

Любой элемент системы вооружения проходит все стадии жизненного цикла от исследований в интересах обоснования ТТХ образца ВВСТ до утилизации. Рассмотрим особенности прогноза цены образца. На самых ранних стадиях оценки можно использовать в качестве исходных данных только ТТХ, которые необходимо обеспечить в процессе создания вооружения для выполнения тех задач, которые определены необходимостью обеспечения военной безопасности государства. После завершения НИР становится возможным использовать данные о проектируемом техническом облике образца и оценить материальные параметры изделия (например, весогабаритные) и, в какой-то мере, предполагаемую трудоемкость производства.

По мере проработки технических параметров образцов ВВСТ уточняются и расширяются перечни исходных данных, которые можно использовать для прогноза цены. При централизованно управляемой экономике в параметрах прогноза цены уже на ранних стадиях становилось возможным учесть параметры научно-производственного потенциала разработчика и изготовителя. Это играло свою положительную роль в том смысле, что неопределенность, как фактор прогнозирования цены, проявлялась намного раньше, чем при нынешней системе конкурсного определения исполнителей. Частично это преимущество сохраняется при монопольном создании образцов.

Важно подчеркнуть, что уменьшению неопределенности, а, следовательно, и ошибки, прогноза способствует организованная система накопления и обработки фактических данных о затратах на создание ВВСТ. К сожалению, в последние десятилетия эта система практически разрушилась в результате принятия документов о коммерческой тайне, что, не усилив позиции производителя, существенно ослабило статистическую базу, которая готовится заказчиком, в частности военными представителями заказчика в НИИ, КБ и на серийных предприятиях, и снизило уровень обоснованности прогноза цены.

К числу проблем методического обеспечения ценообразования следует также отнести: «многослойность» составляющих цены: труд, материалы, комплектующие, энергия и др., неопределенность системы кооперации производства ВВСТ. Как было отмечено, ранее кооперация для создания сложной системы вооружения определялась решением Военно-промышленной комиссии, а сейчас положено проводить конкурсы. А конкурс проводится лишь на стадии реализации госзаказа. По образцам, производство которых в программе вооружения предусматривается через много лет, кооперация практически невозможна.

Такого рода проблем много, включая недоразвитость правовой базы формирования цены. Они требуют своего решения усилиями российских ученых. Здесь рассмотрены лишь некоторые направления.

2. Направления совершенствования законодательства в сфере реализации государственного оборонного заказа

Ключевой проблемой в сфере реализации государственного оборонного заказа (ГОЗ) в современных условиях является несовершенство нормативного правового обеспечения. В частности, способы и процедуры размещения ГОЗ, установленные Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», не учитывают специфические особенности размещения заказов на создание высокотехнологичной, наукоемкой продукции, выполнение работ по подготовке и развертыванию ее серийного производства, авторскому и гарантийному надзору на последующих этапах жизненного цикла образцов ВВСТ. В этой связи

представляется обоснованным на законодательном уровне:

1. Выделить в составе ГОЗ сложные объекты закупки, к которым могут быть отнесены заказы на выполнение комплексных целевых программ разработки, создания, производства и осуществления поставок приоритетных вооружений, военной и специальной техники, которые определяют облик перспективных систем вооружения видов (родов) войск Вооруженных сил Российской Федерации.

Относить продукцию к сложным объектам закупки предлагается по совокупности следующих критериев:

– уникальные и сложные изделия для узкого применения;

– изделия, производство которых требует объемной и длительной технологической подготовки;

– наукоемкая промышленная продукция, требующая существенной научной, производственной и испытательной базы;

– изделий с длительным технологическим циклом изготовления.

2. В целях отражения специфики размещения заказов на поставку высокотехнологичной и наукоемкой продукции при размещении ГОЗ представляется целесообразным законодательно урегулировать проведение конкурсов на сложные объекты закупки.

В частности, основываясь на зарубежном опыте организации и проведения конкурсов на производство ВВТ, представляется целесообразным использование многоэтапных конкурсов на создание сложных объектов.

При этом, перед каждым этапом многоэтапного конкурса государственный заказчик имеет право дополнять, уточнять и вносить изменения в конкурсные условия на более выгодные, а претендент на каждом этапе может уточнять, дополнять и изменять содержание своих конкурсных предложений.

В каждом последующем этапе многоэтапного конкурса могут принимать участие только претенденты, принимавшие участие в предыдущих этапах и признанные их победителями, либо допущенные государственным заказчиком к участию в последующем этапе. В частности, может быть заранее определено число победителей, которое будет определено по результатам каждого этапа. Победители последнего этапа многоэтапного конкурса признаются победителями конкурса.

Как одноэтапные, так и многоэтапные конкурсы, по нашему мнению, могут быть открытыми, закрытыми и с ограниченным участием.

В открытом конкурсе может участвовать любое юридическое лицо. В закрытом конкурсе могут участвовать только юридические лица, специально приглашенные для этой цели государственным заказчиком.

В конкурсе с ограниченным участием – любое юридическое лицо из круга юридических лиц, ограниченного конкурсными условиями. При этом ограничивающие условия должны быть опубликованы в извещении о проведении конкурса.

В каждом конкретном случае вид конкурса, число этапов, а также вид каждого этапа устанавливаются в документации о торгах.

Непосредственно процедура проведения конкурсов на сложные объекты закупки может включать следующие этапы:

А. Предварительный этап.

А.1. Объявление об открытии конкурса. Размещение на сайте извещения о проведении конкурса.

А.2. Формирование списка претендентов на участие в конкурсе. Сбор заявок от предприятий различных организационно-правовых форм и форм собственности. На этом этапе проверяется комплектность документов и правильность их оформления.

А.3. Предварительный анализ конкурсной комиссией данных, представленных предприятиями. Анализ полноты и достоверности представленной информации о претендентах на участие в конкурсе.

А.4. Предварительный отбор предприятий. Оформление протокола.

Б. Этап предварительной квалификации.

Б.1. Выбор состава критериев. Состав критериев определяется исходя из целей, стоящих перед заказчиком в ходе проведения конкурсного отбора.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика конкурсных процедур

Конкурсные процедуры, предусмотренные действующим законодательством	Предлагаемые конкурсные процедуры
По кругу участников: Открытые Закрытые	*По кругу участников:* Открытые Закрытые С ограниченным участием
По количеству этапов: Одноэтапные	*По количеству этапов:* Одноэтапные Многоэтапные
По процедуре допуска к конкурсу: Без предварительного квалификационного отбора	*По процедуре допуска к конкурсу:* Без предварительного квалификационного отбора – для простых конкурсов. С предварительным квалификационным отбором – для конкурсов на сложные объекты закупки.

Б.2. Оценка экономической надежности предприятий[1] в соответствии с выбранными критериями.

Б.3. Отбор предприятий по данным оценки экономической надежности. Предприятия, признанные экономически ненадежными, на этап проведения конкурса не допускаются. Оформление протокола.

В. Этап проведения конкурса.

В.1. Анализ конкурсных заявок. Анализируются цена заявки, срок поставки, функциональные характеристики поставляемой продукции, обеспечение требований обороны и безопасности.

В.2. Окончательный отбор победителя (победителей). На данном этапе осуществляется выбор предприятия (предприятий), в наибольшей степени соответствующего выдвинутым в конкурсной документации требованиям заказчика.

Г. Заключительный этап. Оформление протокола проведения конкурса. Заключение государственного контракта. Формулирование предложений по итогам конкурса.

Сравнительная характеристика конкурсных процедур, предусмотренных действующим законодательством и предлагаемых, приведена в таблице 1.

1 Экономическая надежность предприятий, претендующих на исполнение ГОЗ, по нашему мнению, представляет собой комплексную характеристику, которая определяет способность предприятия выполнить взятые на себя по условиям контракта обязательства.

3. Законодательно регламентировать обязанность участника торгов на сложные объекты закупки наряду с заявкой представлять готовые технические решения либо имеющиеся заделы, в том числе аванпроекты, модели, макетные (опытные) образцы, и т.д., подтверждающие заявленные технико-экономические характеристики, а также предусмотреть возможность компенсации затрат финансовых средств на подготовку указанных технических решений в случае признания участника победителем торгов.

4. При размещении ГОЗ важен принцип оперативности проведения торгов, вытекающий из необходимости обеспечения оборонной продукцией войск и сил флота в любых условиях. Реализация данного принципа возможна только при наличии специально разработанного механизма оперативного взаимодействия всех субъектов военно-экономических отношений реализации ГОЗ.

Такой механизм на сегодняшний день не разработан. Практика применения Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» свидетельствует о значительных неоправданных потерях времени на размещение заданий государства, по которым заранее известно, что на торги выйдет только один поставщик (исполни-

тель). В части вооружения и военной техники это касается, как минимум, половины номенклатуры продукции, включенной в ГОЗ. В случае, возникновения нестандартных ситуаций, когда требуется оперативное решение задач, закон становится непреодолимым препятствием. События на Северном Кавказе в августе 2008 г. полностью это подтвердили[1].

В этой связи необходимо уточнение Закона 94-ФЗ в части отнесения понятия «боевые действия» к обстоятельствам непреодолимой силы[2], а также постановления Правительства Российской Федерации от 05.12.2005 г. № 724 «Об утверждении Правил разработки государственного оборонного заказа» в части предоставления руководителям силовых министерств права на оперативное уточнение по согласованию с Военно-промышленной комиссией при Правительстве Российской Федерации заданий государственного оборонного заказа для решения оперативно возникающих задач в условиях действия непреодолимой силы.

5. Рассматривая вопросы совершенствования нормативно-правового обеспечения реализации ГОЗ, необходимо затронуть еще одну важную проблему – повышение роли исполнителей мобилизационного задания посредством введения этого показателя в качестве одного из критериев при выборе победителей конкурсов по ГОЗ.

На сегодняшний день ситуация такова, что заказчики при организации и проведении конкурсов на размещение ГОЗ не уделяют достаточного внимания состоянию мобилизационной работы на предприятиях и не рассматривают ее как критерий выбора поставщика.

В целях государственной поддержки предприятий, имеющих государственный заказ на поставку продукции по плану расчетного года и стимулированию мобилизационной подготовки предприятий, представляется целесообразным установление одним из критериев выбора победителей наличие у потенциального исполнителя оборонного заказа задания на поставку в расчетном году аналогичной или сходной номенклатуры продукции, закупаемой в текущем периоде.

Суть проблемы заключается в том, что в настоящее время отсутствует связь между потребностями федеральных заказчиков в определенной номенклатуре продукции по плану расчетного года и по текущему обеспечению. При проведении торгов на это практически не обращается внимание и чаще всего закупаемая в рамках оборонного заказа в мирное время продукция не соответствует продукции, востребуемой в расчетном году. Такая ситуация может привести к тому, что специалисты, непосредственно эксплуатирующие закупаемую продукцию, при введении особого периода не будут обучены или не будут иметь необходимого опыта для работы с ней.

Предлагаемое решение этой проблемы позволит устранить несоответствие между закупаемой по ГОЗ продукцией на текущее обеспечение и поставляемой по плану расчетного года, а также не даст оснований руководителям предприятий для снятия с производства изделий, разработанных для военного времени, ввиду отсутствия заказов на нее в мирное время. Это позволит сохранить созданные производственные мощности для выпуска этой продукции при введении плана расчетного года.

6. Отрицательное воздействие на реализацию ГОЗ оказывает неразвитость института контрактного права в нашей стране. Введение единой нормативной модели государственного контракта (на основе твердой фиксированной цены) не создает возможностей для рыночного поведения государственных заказчиков адекватного быстро меняющейся конъюнктуре. В условиях экономического кризиса, непрогнозируемой инфляции, недостатка ликвидных средств у предприятий заклю-

1 Тюлин А.Е. Основа промышленного потенциала // Оборонный заказ. – 2008. – № 6.

2 В системе размещения ГОЗ непреодолимая сила – это явление, которое дает возможность заказчику не применять усложненные механизмы расходования бюджетных средств (торги, котировки), требующие затрат времени, а воспользоваться нормой Закона № 94-ФЗ и применить способ размещения заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) (ст. 55, ч. 2, п. 6).

чать контракты по твердой фиксированной цене на длительный период означает закладывать высокий риск невыполнения контрактов.

В этой связи представляется целесообразным установить в отечественном законодательстве нормы выбора вида контракта в зависимости от действующего механизма регулирования цен в различных отраслях и сферах экономики. В частности, возможно применение контрактов на основе возмещения издержек с дополнительными стимулами для поставщика. При этом, необходимо установить правовые нормы, закрепляющие постоянную оценку элементов цены контракта в условиях непосредственного производства, пересмотр цены контракта с учетом текущих затрат и рыночной конъюнктуры, пересмотр цены контракта по элементам, а также масштабы материального стимулирования предприятий-исполнителей ГОЗ.

7. Недостаточное законодательное регулирование контрактных отношений в сфере оборонных закупок проявляется и в том, что головные исполнители, заключающие государственные контракты, вынуждены взаимодействовать с государственными заказчиками в нормативном правовом поле, установленном Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», в то время как с организациями-соисполнителями нижних уровней кооперации они работают по гражданско-правовым договорам. Например, государственный контракт предусматривает авансирование, как правило, от 40% до 80% от общей стоимости контракта, в то время как многие поставщики комплектующих изделий работают по схеме полной предоплаты. Это усложняет реализацию ГОЗ, особенно в части работ, предусматривающих многоуровневую кооперацию исполнителей.

Такая ситуация возникает в связи с тем, что в настоящее время не определен правовой статус организаций, входящих в систему производственной кооперации по выполнению заданий государственного оборонного заказа. В этой связи целесообразно определить федеральными законами место и роль организаций-соисполнителей заданий государственного оборонного заказа, входящих в систему кооперации 2-го, 3-го и последующих уровней, с целью распространения на них действия норм федерального законодательства о размещении государственного оборонного заказа.

Вышеизложенное обусловливает необходимость формирования единой системы нормативного правового обеспечения реализации ГОЗ путем принятия ряда документов, а также трансформации действующих нормативно-правовых актов по указанным направлениям.

3. Размещение заказов в строительном комплексе

Предложения по совершенствованию системы размещения государственных оборонных заказов в части строительного комплекса сводятся к следующему:

1. Крайне важно привести содержание Закона № 94-ФЗ в соответствие с Градостроительным кодексом.

2. Исключить из практики размещения заказов аукционную форму торгов как не содержащую объективной информации о претендентах и его обоснований по договорным предложениям.

3. Необходимо обеспечить подачу котировочных заявок в анонимном режиме (в том числе и для организаторов конкурса), т.к. конкурсы, проводимые в открытом виде, дают возможность незаконно привлекать организации, которые, имея информацию о других заявках, выигрывают конкурс.

4. С целью ограничения доступа к госзаказам недобросовестных поставщиков, разработать квалификационные требования к компаниям-участникам конкурса в соответствии с профилем выполняемых по госзаказу работ и услуг.

5. Включить в состав конкурсных комиссий членов общественных организаций и обеспечить активное участие их в контроле выполнения госзаказов.

6. При представлении конкурсных предложений требовать обоснование договорной цены.

7. Разработать систему контроля участия компаний, не имеющих опыта работы в системе госзаказа, в крупных тендерах.

8. Обеспечить доступ к госзаказу субъектов малого предпринимательства при условии их соответствия квалификационным требованиям.

С точки зрения поиска методов решения проблем, возникающих в практике госзакупок, регламентируемых Законом № 94-ФЗ, необходимо:

1. Разработать комплексную систему управления рисками госзакупок, которая охватывала бы как все типы рисков, так и все формы проявления рисков на всех этапах закупочного цикла – планирования закупок, размещения заказа, исполнения контрактов.

2. Сбалансировать цели регулирования относительно конечной эффективности закупок.

3. Отыскать оптимальное сочетание прав и ответственности поставщика и госзаказчика, обеспечив защиту интересов всех добросовестных участников процесса госзакупок;

4. Предусмотреть учет издержек, которые все участники торгов (как поставщики, так и госзаказчики) несут в связи с соблюдением процедур Закона № 94-ФЗ.

Кроме того, анализ практики проведения государственных закупок показывает, что крайне необходимо:

1. Конкретизировать положения Закона № 94-ФЗ о правах заказчиков на этапе подготовки технических условий закупки;

2. Для стимулирования госзаказчиков на закупку инновационной продукции разработать типовые требования (типовые контракты) к закупаемой продукции.

3. С целью недопущения сговора участников на торгах необходимо внести поправки, направленные на введение поэтапного обязательного электронного аукциона;

4. Ввести обязательность требований по обеспечению исполнения всех контрактов – обязательность экономической предквалификации.

5. Разработать ясные и прозрачные методики определения начальной цены государственного и муниципального контракта.

6. Создать единую систему мониторинга государственных и муниципальных закупок, позволяющую проследить историю конкретной закупки от объявления о проведении торгов до завершения исполнения контракта.

В целях доработки законодательства в сфере государственного заказа необходимо:

1. Принять постановление о порядке оценки конкурсных заявок, так как в этой области в условиях неопределенности есть большое количество злоупотреблений со стороны недобросовестных госзаказчиков;

2. Определить пути устранения разногласий среди специалистов по вопросу о правомерности существования реестров недобросовестных поставщиков – так называемых «черных списков», призванных защищать интересы госзаказчиков. Юристы считают, что ведение таких реестров явно противоречит Гражданскому кодексу РФ;

3. Изменить существующий в настоящее время национальный режим при проведении размещения государственного заказа, который не предусматривает каких-либо ограничений на доступ иностранных участников на российский рынок государственных закупок, и работа с ними ведется на тех же правах, что и с отечественными поставщиками.

4. По службам материально-технического обеспечения

Основными вопросами, требующими регламентации в новой редакции закона, являются:

1. Определение начальной (максимальной) цены одного контракта.

При заказе продовольствия для Вооруженных Сил Российской Федерации начальную цену каждого продукта определяли ЦПУ МО РФ и Центр (заказов и поставок материальных и технических средств Тыла Вооруженных Сил). При этом невозможно полностью исключить установление цен по «сговору».

Начальные цены на продовольствие должны устанавливаться ежемесячно Минфином России, Минэкономразвития Рос-

сии и Счетной палатой России на основе рекомендаций Госкомстата.

2. Определение технического (нормативно-технического) документа, по которому победитель конкурса должен организовывать производство товара.

Зачастую госзаказчик устанавливает в конкурсной документации только требования к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, к их безопасности, к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара, к размерам, упаковке, отгрузке товара, к результатам работ и иные показатели, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг потребностям заказчика. Иногда госзаказчик ссылается на технические условия (ТУ), но иногда правообладателем этих ТУ является частник, который диктует свои условия.

Следует учесть, что невозможно организовать производство товара по требованиям к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг и т.п., изложенным в конкурсной документации (эти требования не сертифицируются органами Роспотребнадзора, для которых основной документ – ТУ). Вся система государственных стандартов ЕСКД (единая система конструкторской документации) и ЕСТПП (единая система технологической подготовки производства), любое производство базируется на технических условиях. В настоящее время данный вопрос в области закупок не регламентирован.

Технические условия на товары, заказываемые для государственных нужд, должны разрабатывать государственные отраслевые институты по специализации. В конкурсной документации должна быть ссылка на эти ТУ. Естественно, на разработку технических условий нужны деньги, это должна быть плановая работа.

3. Введение контроля со стороны организации за разработкой проектной (нормативно-технической) документации и соблюдением в процессе изготовления продукции исполнителем госзаказа требований этой проектной (нормативно-технической) документации. На это не предусмотрено выделение средств, не оговорены порядок и ответственность сторон.

Таковы некоторые проблемы ценообразования и пути их решения, а также его правового обеспечения. Таковы некоторые проблемы ценообразования на продукцию военного назначения и пути их решения, а также его правового обеспечения.