

## ЭКОНОМИКА, МЕНЕДЖМЕНТ

DOI 10.6060/ivecofin.2020464.501

УДК 339.16

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ОБОСНОВАНИЯ  
НАЧАЛЬНОЙ МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА  
В СИСТЕМЕ РАЗМЕЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА**

Ахматов Хусей Ахматович (ORCIDiD 0000-0002-9428-1450)

Ивановский государственный химико-технологический университет», пр. Шереметевский, 7, Иваново, Российская Федерация, 153000

E-mail: igi\_taulu@mail.ru

Коновалов Олег Александрович

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Стремянный пер., 36, Москва, Российская Федерация, 117997

E-mail: okonovalov378@gmail.com

*В работе выделены основные аспекты формирования и обоснования предельной цены при размещении государственного заказа участниками контрактной системы зарубежных стран. Анализ лучших практик проведения государственных закупок описан на примере таких стран, как США, Канада, Великобритания, Франция, Бразилия, Австралия. Выявлены отличия по сравнению с отечественной практикой обоснования начальной максимальной цены, связанные с обязательным проведением государственным заказчиком опроса участников закупочной процедуры, с пояснениями принятого решения комиссией государственного заказчика. В работе отражены зарубежные аналоги понятия начальной максимальной цены контракта, используемого в российской практике, которые подчиняются принципам согласования разумной и справедливой цены, а также открытому и скрытому характеру резервной цены. Раскрыта суть понятия предварительной цены государственного контракта, упомянутого в директивах и руководствах Европейского союза. Выявлены факторы, закрепленные в зарубежных нормативных актах, препятствующие формированию равновесной рыночной цены в системе размещения государственного заказа, связанные не только с конфликтом интересов, но и необоснованным предоставлением стоимостных и нестоимостных льгот.*

**Ключевые слова:** электронная закупка, государственный заказ, контрактная система, цена контракта, классификатор продукции, единая информационная система, победитель закупки, общественное обсуждение, извещение, контрактный управляющий рыночная стоимость контракта, резервная цена, нестоимостные обязательства, комиссия по рассмотрению заявок, конъюнктура рынка, уровень конкуренции, запрос на разъяснение

**COMPARATIVE ANALYSIS OF FOREIGN PRACTICE OF JUSTIFICATION  
OF THE INITIAL MAXIMUM PRICE OF THE CONTRACT  
IN THE PUBLIC ORDER PLACEMENT SYSTEM**

Akhmatov Khusei A. (ORCIDiD 0000-0002-9428-1450)

Ivanovo state University of chemistry and technology, Sheremetev avenue, 7, Ivanovo, 153000, Russia

E-mail: igi\_taulu@mail.ru

Konovalov Oleg A.

Plekhanov Russian University of Economics, Stremyanny Lane, 36, Moscow, 117997, Russia

E-mail: okonovalov378@gmail.com

*The paper highlights the main aspects of the formation and justification of the maximum price when placing a state order by participants in the contract system of foreign countries. The analysis of the best practices in public procurement is described on the example of countries such as the USA, Canada, UK, France, Brazil, Australia. Differences in comparison with the domestic practice of*

*justifying the initial maximum price are revealed, associated with the obligatory survey of participants in the procurement procedure by government customers, with explanations of the decision taken by the commission of the government customer. The work reflects foreign analogues of the concept of the initial maximum contract price used in Russian practice, which are subject to the principles of agreeing a reasonable and fair price, as well as the open and hidden nature of the reserve price. The essence of the concept of the preliminary price of a state contract mentioned in the directives and guidelines of the European Union is revealed. The article reveals the factors enshrined in foreign regulations that prevent the formation of an equilibrium market price in the system of placing a government order, associated not only with a conflict of interest, but also with the unjustified provision of cost and non-cost benefits.*

**Keywords:** e-procurement, government order, contract system, contract price, product classifier, unified information system, procurement winner, public discussion, notice, contract manager, market value of the contract, reserve price, non-value obligations, commission for consideration of applications, market conditions, level of competition, request for clarification

### *Введение*

В большинстве зарубежных стран прозрачность государственной контрактной системы обеспечивается за счет электронизации конкурентных закупочных процедур. Использование информационно-телекоммуникационных технологий при размещении государственного заказа позволяет снизить финансовые, административные и временные издержки. Электронизация закупочных процедур позволяет повысить экономию бюджет средств до 20% совокупного годового объема закупок. Для отечественной контрактной системы является весьма актуальным вопрос электронизации всех этапов процесса размещения государственного и муниципально-го заказа [21]. Наблюдается стремительное развитие нормативно-правовой и цифровой унификация заключения контракта по равновесной рыночной цене, а также устранение необходимости «глазного контроля» за результатами исполнения взаимных обязательств сторон посредством реализации концепции электронного актирования.

### *Материалы и методы*

Для проведения сравнительного анализа зарубежной практики обоснования начальной максимальной цены в системе размещения государственного контракта, а также выявления отличий по сравнению с отечественной, был проанализирован комплекс нормативно-правовых актов, а также государственных порталов накопления метаданных по электронным конкурентным процедурам. К числу таких открытых баз данных по аккумулярованию закупочной информации следует отнести: Единую информационную систему (ЕИС) в России, Федеральную систему государственных закупок США «Следующее поколение» (Federal Procurement Data System «Next Generation», FPDS-NG), Государственную систему закупок Австралии AusTender, Обсерваторию государственных расходов Бразилии (Observatório da Despesa Pública) и т.д.

В работе в большей мере использован метод эмпирического исследования, предусмат-

ривающий сравнение подходов формирования и обоснования справедливой цены государственного контракта на нормативном и прикладном уровнях. Применены такие методы теоретического исследования, как восхождение от общего к частному и абстрагирование.

### *Содержание исследования*

Как известно, с 1 января 2016 г. введена в эксплуатацию единая информационная система в сфере закупок [2]. Сведения, содержащиеся в ЕИС, размещаются на ее официальном сайте ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)). Размещению подлежат не только информация и документы, подготовленные для проведения самой процедуры, но и результаты каждого отдельного этапа конкурентной закупки, с указанием принятых решений [8, 11] и изменений начальной максимальной цены контракта (НМЦК). Кроме того, заказчик обязан разместить контракт в реестре ЕИС и детализировать информацию об объекте закупки [6, 7], цене контракта (отдельного этапа исполнения контракта) и сроков исполнения контракта (отдельного этапа исполнения контракта) [9], цене единицы товара, работы или услуги, наименовании страны происхождения или информации о производителе товара в отношении исполненного контракта [1]. Следовательно, данная система содержит метаданные, позволяющие проводить сравнение между конкретными объектами закупки по НМЦК, выбранному методу его формирования и обоснования, величине полученной скидки, цене заключенного контракта. В связи с этим было бы разумным не просто предусмотреть возможность использования контрактных цен для обоснования начальной максимальной цены, но на законодательном уровне вменить в обязанности Минэкономразвития России, как государственного органа, ответственного за разработку концепции и определение функциональных требований к ЕИС [3], реализовать справочник контрактных цен. Считаем разумным, чтобы информационная база данного справочника учитывала исключительно контракты, исполне-

ние по которым завершены без фактов ненадлежащего исполнения обязательств, включения информации в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Поиск подходящего контракта в справочнике возможно произвести как по названию объекта закупки, так и по общероссийскому классификатору продукции по видам экономической деятельности (ОКПД 2) [4], который, в настоящее время, в обязательном порядке присваивается каждому лоту при размещении государственного и муниципального заказа.

Говоря о лучших практиках проведения государственных закупок, следует отметить опыт США. Основной базой данных о размещении государственного заказа является Федеральная система государственных закупок «Следующее поколение» (Federal Procurement Data System «Next Generation», FPDS-NG), которая содержит информацию о государственных контрактах, грантах, ссудах. FPDS-NG обеспечивает информационно-телекоммуникационное сопровождение закупочных процедур более 70 органов федерального правительства США [19]. Также с ее помощью можно получить информацию о количественных и качественных характеристиках закупочных процедур, о влиянии государственных закупок на достижение социально-экономических целей, развитие отдельных регионов и рынков. На сайте FPDS-NG, кроме всего прочего, публикуются извещения, документация, обоснование начальной максимальной цены, решение об определении поставщика и о заключении контракта с победителем закупки. В США [10], как в Канаде и Великобритании, является обязательным проведение государственными заказчиками опроса участников закупочной процедуры на предмет ясности и понятности условий проведения конкурентной закупки, а также справедливости принятого решения комиссией государственного заказчика. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд на территории США регулируется постановлением по государственным закупкам (Federal Acquisition Regulation (далее FAR)) [18]. Отметим, что в Америке отсутствует понятие начальной (максимальной) цены государственного контракта. Контракты заключаются по принципу согласования разумной и справедливой цены (*fair and reasonable price*). В то же время в FAR отсутствует исчерпывающее нормативное определения данного термина, выделяются лишь компоненты разумной и справедливой цены, к которым относятся:

- выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом отдельных видов экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, услуг, финансовых ресурсов), в процессе производства това-

ров, выполнения работ, оказания услуг;

- положительный финансовый результат, остающийся после возмещения всех затрат на производство товаров, выполнение работ, оказание услуг.

В соответствии с FAR, основная задача контрактного управляющего (должностного лица заказчика) при определении контрактной цены является достижение баланса между спецификой предмета контракта, издержками и прибылью. Данный подход ориентирован на всеобщее благо – установление справедливой и разумной цены, как для государственного заказчика, так и для поставщика (подрядчика, исполнителя).

Следует отметить, что участники контрактной системы имеют разные представления о справедливости и разумности цены.

Для государственного заказчика справедливая цена – это рыночная стоимость контракта, сформированная на основе учета рыночных цен сделок с аналогичным объектом закупки, обладающим однородными количественными, функциональными, технологическими и эксплуатационными требованиями. При этом электронные сделки между участниками контрактной системы должны быть заключены и завершены в условиях конкурентного рынка.

Установление цены выше рыночного справедливого уровня приведет к необоснованной трате бюджетных средств, а также привлечению должностного лица заказчика к ответственности перед Главным инспектором, а также Комиссией конгресса.

Справедливая цена для поставщика (подрядчика, исполнителя) – реалистичная, с точки зрения участника закупки, стоимостная способность выполнить условия контракта, учитывающая возмещение фактических расходов и получение маржи.

Ценовое предложение поставщика (подрядчика, исполнителя), не соответствующее справедливой, может быть результатом неверных расчетов, допущенной ошибки при оценке затрат. В будущем это может привести к ложной экономии и увеличить непредвиденные расходы по контракту. Предложение наименьшей цены государственному заказчику не является исключительным критерием для заключения контракта с участником конкурентной закупочной процедуры. Потенциальный победитель государственного заказа должен подтвердить компетентность и ответственность, в том числе, при необходимости, также и ответственность планируемых субучастников по государственному контракту.

В соответствии с FAR, если участник закупочной процедуры предлагает цену, которая значительно ниже конкурентных, заказчик должен рассматривать это как потенциальную ошибку. Для таких случаев часть 14 и 15 FAR

закрепляет последовательность действий, позволяющих установить понимание поставщиком (подрядчиком, исполнителем) всех условий контракта.

Данный регламентированный подход обусловлен тем, что занижение контрактной цены ставит под угрозу все стороны. Риск государственного заказчика заключается в том что, победитель закупки, стремясь к компенсации непредвиденных затрат может: сэкономить на качестве товара (выполнении работ, оказании услуг), просрочить сроки поставки товара (выполнения работ, оказания услуг), нарушить свои гарантийные и нестоимостные обязательства, что приведет к повторному размещению государственного заказа и как следствие, излишним тратам времени и экономических ресурсов, а также к аннулированию права поставщика (подрядчика, исполнителя) быть участником контрактной системы.

Справедливая и разумная цена контракта, это та цена, которую готов заплатить государственный заказчик, с учетом следующей информации:

- состояние рынка: предложение, спрос, конъюнктура рынка, уровень конкуренции;
- общие экономические условия: инфляция и дефляция, курс доллара, кризис, спад и подъем производственных мощностей;
- конкуренция: свобода рынка от картельных схем, отсутствие избыточных административных барьеров для выхода на рынок, отсутствие преимуществ по ценообразованию у участников рынка.

На территории большинства европейских стран аналогом начальной максимальной цены государственного контракта выступает так называемая резервная цена (*reserveprice*) [17]. Под резервной ценой понимается максимальная цена контракта, которую готов заплатить государственный заказчик при проведении конкурентных закупочных процедур. Установление резервных цен может носить как открытый, так и скрытый характер. Открытый характер резервирования цены закреплен в нормативно-правовых актах, практикуется в Бельгии, Австрии и Португалии. Скрытый характер резервирования цены допускает отклонения контрактной цены от среднерыночных в сторону увеличения или уменьшения. Такая практика наблюдается на территории таких стран, как: Франция, Ирландия, Великобритания, Турция, Дания. В Директивах и Руководствах Евросоюза также встречается термин предварительная цена государственного контракта (*estimated contract value*). Предварительная цена государственного контракта – это полная стоимость контракта, в которую должны включаться как действительные, так и потенциальные выплаты по контракту на протяжении всего срока его исполнения.

В Великобритании после заключения контракта в течение не менее чем 15 дней оценивается качество проведенной конкурентной закупки посредством беседы заказчика (личная, по телефонной связи, видеоконференция). Возглавляет эту процедуру должностное лицо заказчика, ответственное за проведение закупки. Критерии оценки качества закупки известны заранее, к ним относятся: справедливость и разумность начальной максимальной цены контракта, специфика и количество факторов ее определения; порядок и условия оплаты; разумность сроков и этапов поставки товара, выполнения работ, оказания услуг; гарантийный обязательства; ответственность сторон; функциональные, технические и эксплуатационные требования и т.д. Участникам закупки разъясняется процедура рассмотрения и оценки заявок, с каждым из них обсуждаются достоинства и недостатки их торговых предложений. В рамках завершающего этапа потенциальным поставщикам (подрядчикам, исполнителям) предоставляется возможность высказать свое мнение о качестве конкурентной процедуры, озвучить проблемы и спорные вопросы в отношении результатов определения победителя. В течение всего времени оценки конкурентной процедуры должностному лицу заказчика запрещено раскрывать информацию о предложениях других участников. Результаты качественной оценки фиксируются в протоколе, сохраняются вместе с закупочной документацией. Собранные, в ходе такой процедуры, материалы в будущем снижают вероятность возникновения юридических проблем, повышают уровень доверия к процедурам закупки.

Не менее интересным представляется опыт Австралии в обеспечении прозрачности размещения государственного заказа. В соответствии с законодательным регулированием в сфере государственных закупок Австралии все заказчики обязаны публиковать извещение и документацию о закупке в государственной системе закупок *AusTender* [16]. На данном портале обязательной публикации подлежат не только стандартные документы, такие как извещение и документация, но и статистические и аналитические материалы, примененные для формирования и обоснования контрактной цены. К таким материалам, в том числе, относятся результаты анализа ценообразования по не менее чем 20 контрактам, заключенным по однородным группам товаров (работ, услуг). В Австралии процент несостоявшихся конкурентных закупок достаточно низкий, так как в обязанности заказчика входит оценка наличия поставщиков (подрядчиков, исполнителей) на рынке, способных поставить товар (выполнить работы, оказать услуги) согласно техническому заданию, в особенности при размещении укрупненной закупки.

В Бразилии в целях непрерывного наблюдения и предотвращения злоупотреблений и коррупции в сфере государственных расходов создана «Обсерватория государственных расходов» (Observatório da Despesa Pública) [20]. Основной целью данной организации является изучение имеющихся информации и данных о государственных расходах и идентификация нетипичных ситуаций. При мониторинге качества государственных расходов оценивается степень завышения стоимости государственного контракта посредством выявления степени ее отклонения от справедливой и разумной среднерыночной цены. К числу факторов, препятствующих формированию равновесной цены, относят: наличие деловых отношений между поставщиками (подрядчиками, исполнителями), участвующими в закупке, наличие личных отношений между должностными лицами заказчика и участника закупки, неофициальная подача ценовых предложений до публикации извещения о конкурентной закупке, несоблюдение правил сбора ценовой информации и анализа контрактных цен и т.д. К примерам нетипичных ситуаций относят возможный конфликт интересов, необоснованное предоставление стоимостных и нестоимостных льгот, внесение существенных изменений в условия контракта, в т.ч. стоимость контракта и порядок оплаты.

Проведенный анализ мировых практик в сфере государственных закупок позволяет сделать вывод о наличии в совокупности 3 видов нормативных правовых актов, устанавливающих правила поведения участников системы размещения государственного заказа:

1. Законы и подзаконные нормативные правовые акты (Австралия, Австрия, Бельгия, Чехия, Корея, Люксембург, США, Великобритания, Испания);

2. Кодекс правил этического поведения в сфере государственных закупок (Бразилия, Канада, Франция, Турция, Мексика, Голландия);

3. Рекомендации по организации и проведению государственных закупок (Ирландия, Дания, Германия).

#### *Результаты*

Отметим, что в Российской Федерации контрактная система в сфере закупок соответствует мировым практикам [15]. Реализуемые принципы открытости и прозрачности информации обязывают заказчиков раскрывать информацию о порядке и процедуре обоснования начальной максимальной цены государственного контракта [4], размещать в свободном доступе факт отклонения цены контракта от первоначальной, направлять в казначейство документы, подтверждающие надлежащее или ненадлежащее исполнение обязательств сторонами контракта. В отечественной практике существует аналог процедуры «опроса государственными заказчиками участников закупочной процедуры

на предмет ясности и понятности условий проведения конкурентной закупки», как в США, Канаде и Великобритании, носит формат обязательного общественного обсуждения закупок [1]. В отличие от зарубежных стран обсуждение начинается не с момента размещения извещения о проведении закупки, а включения планируемой закупки в график проведения конкурентных торговых процедур государственного и муниципального заказчика. Считаем правильным подход, применяемый в соответствии с FAR, который рассматривает как потенциальную ошибку цену, предложенную значительно ниже конкурентных. В отечественном законодательстве нет максимального предельного значения снижения начальной цены контракта, которое бы требовало от заказчика проведения дополнительных запросов и проверочных процедур. В настоящее время предусмотрена лишь реализация антидемпинговых мероприятий, если при проведении конкурентной процедуры участником закупки, с которым заключается контракт, предложена цена, которая на 25 и более процентов ниже НМЦК, контракт заключается только после предоставления таким участником обеспечения исполнения контракта в размере, превышающем в 1,5 раза размер обеспечения исполнения контракта, указанный в документации о проведении конкурентной закупки.

#### **Литература**

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". "Российская газета", N 80, 12.04.2013.
2. Постановление Правительства РФ от 23.12.2015 № 1414 "О порядке функционирования единой информационной системы в сфере закупок" (вместе с "Правилами функционирования единой информационной системы в сфере закупок"). "Собрание законодательства РФ", 11.01.2016, N 2 (часть I), ст. 324.
3. Постановление Правительства РФ от 13 апреля 2017 г. № 442 "Об определении федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на осуществление функций по выработке функциональных требований к единой информационной системе в сфере закупок, по созданию, развитию, ведению и обслуживанию единой информационной системы в сфере закупок, по установлению порядка регистрации в единой информационной системе в сфере закупок и порядка пользования единой информационной системой в сфере закупок, а также на ведение единого реестра участников закупок, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ и признании утратив-

- шим силу постановления Правительства РФ от 30 сентября 2014 г. № 996".
4. Приказ Министерства экономического развития РФ от 2 октября 2013 г. № 567 "Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)". "Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ", № 1, январь, 2014 (часть II) (Методические рекомендации - начало), "Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ", № 2, февраль, 2014 (часть II) (Методические рекомендации - окончание).
  5. Приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 31 января 2014 г. № 14-ст "О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) и Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2) ОК 034-2014 (КПЕС 2008)".
  6. Анчишкина О.В. Стратегия "Контрактная система 2.0": модернизация института госзаказчика. / Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2017. № 49. С. 8-13.
  7. Бакулина А.А., Сергунина В.В. Процесс каталогизации в контрактной системе закупок как необходимое условие ее развития. / Вестник Академии. 2018. № 3. С. 5-13.
  8. Блинецов Д.А. Публикация протоколов в еис с "живыми" (рукописными) подписями членов комиссии в рамках закона о контрактной системе. / Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2018. № 53. С. 138-141.
  9. Вилкова Н.Г., Гриневич А.С. Особенности правового регулирования контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок. / Вестник современных исследований. 2019. № 1.14 (28). С. 13-17.
  10. Гилькова О.Н. Федеральная контрактная система США как основа государственно-частного партнерства в военной сфере. / Дискуссия. 2018. № 4 (89). С. 62-70.
  11. Здановская Л.Б., Ткаченко В.В., Ткаченко Н.А. Анализ системы государственных закупок и рассмотрение практических вопросов контрактной системы по Федеральному закону № 44-ФЗ. / Вестник Академии знаний. 2020. № 2 (37). С. 117-123.
  12. Мугафина М.А. Правовое заключение государственного контракта в рамках законодательства о федеральной контрактной системе. / Академическая публицистика. 2018. № 11. С. 197-206.
  13. Сергунина В.В. Источники информации для обоснования начальной максимальной цены контракта в рамках реализации законодательства РФ о размещении заказов // Государственные закупки - № 29, 2018. - С.23.
  14. Цыганков С.С., Наливайко С.В., Цыганкова Е.М. Обеспечение исполнения контракта в условиях цифровизации контрактной системы в сфере государственных закупок. / Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 7. С. 169-173.
  15. Единая информационная система [Электронный ресурс] // URL: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) (дата обращения: 30.04.2020).
  16. AusTender [Электронный ресурс] // URL: <https://www.tenders.gov.au/> (дата обращения: 30.04.2020).
  17. EU Public Procurement Learning Lab "A brief report on the questionnaire "Reserve Price". [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consip.it/online/Home/RicercaSviluppo/Progetti/Eulab/documento3249.html> (дата обращения: 30.04.2020).
  18. Federal Acquisition Regulation [Электронный ресурс] // URL: <https://www.acquisition.gov/browse/index/far> (дата обращения: 20.04.2020).
  19. Federal Procurement Data System «Next Generation». [Электронный ресурс] // URL: [www.usaspending.gov](http://www.usaspending.gov) (дата обращения: 22.04.2020).
  20. Observatório da Despesa Pública [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cge.ms.gov.br/odp/> (дата обращения: 30.04.2020).
  21. Ахматов Х.А., Егоров М.О., Давиденко А.В. Цифровое противодействие электронному картелированию в сфере государственных закупок // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством», № 4 (42), 2019, с. 92- 97.

#### References

1. Federal Law of 05.04.2013 N 44-FZ "On the contract system in the procurement of goods, works, services for state and municipal needs." "Rossiyskaya Gazeta", No. 80, 12.04.2013.
2. Decree of the Government of the Russian Federation of December 23, 2015 N 1414 "Rules for the functioning of a unified information system in the field of procurement". "Collected Legislation of the Russian Federation", 01/11/2016, No. 2 (Part I), Art. 324.
3. Decree of the Government of the Russian Federation of April 13, 2017 N 442 "On the determination of the federal executive body authorized to register in the unified information system in the field of procurement, to establish registration in the unified information system in the area of procurement. The scope of procurement and the procedure for using the unified information system in the field of procurement, as well as amendments to some acts of the Government

- of the Russian Federation of September 30, 2014 N 996 ".
4. Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of October 2, 2013 N 567 "On approval of Methodological recommendations on the use of methods for determining the initial (maximum) price of a contract, a contract concluded with a single supplier (contractor, performer)". "Journal of the head and chief accountant of housing and communal services", No. 1, January, 2014 (part II) (Methodical recommendations - beginning), "Journal of the head and chief accountant of housing and communal services", No. 2, February, 2014 (part II) (Methodical recommendations - the end)).
  5. Order of the Federal Agency for Technical Regulation and Metrology of January 31, 2014 N 14-st "On the adoption and implementation of the All-Russian Classifier of Economic Activity (OKVED2) OK 029-2014 (NACE Rev. 2) and the All-Russian Classifier of Products by Type economic activity (OKPD2) OK 034-2014 (CPES 2008) ".
  6. Anchishkina O.V. Strategy "Contract System 2.0": modernization of the institution of the state customer. / State order: management, placement, provision. 2017. No. 49. S. 8-13.
  7. Bakulina A.A., Sergunina B.V. The cataloging process in the contract procurement system as a necessary condition for its development. / Bulletin of the Academy. 2018.No. 3.P. 5-13.
  8. Blintsov D.A. Publication of protocols in the eis with "live" (handwritten) signatures of the commission members within the framework of the law on the contract system. / State order: management, placement, provision. 2018.No. 53. S. 138-141.
  9. Vilkova N.G., Grinevich A.S. Features of legal regulation of the contract system in the field of state and municipal procurement. / Bulletin of modern research. 2019. No. 1.14 (28). S. 13-17.
  10. Gilkova O.N. The US federal contract system as the basis for public-private partnership in the military sphere. / Discussion. 2018. No. 4 (89). S. 62-70.
  11. Zdanovskaya L.B., Tkachenko V.V. Tkachenko N.A. Analysis of the public procurement system and consideration of practical issues of the contract system in accordance with Federal Law No. 44-FZ. / Bulletin of the Academy of Knowledge. 2020. No. 2 (37). S. 117-123.
  12. Mugafina MA Legal conclusion of a state contract under the legislation of the federal contract system. / Academic journalism. 2018.No. 11.P. 197-206.
  13. Sergunina B.V. Sources of information for justifying the initial maximum contract price in the framework of the implementation of the legislation of the Russian Federation on placing orders // Public procurement - No. 29, 2018. - p. 23.
  14. Tsygankov S.S., Nalivaiko S.V., Tsygankova E.M. Enforcement of the contract in the context of digital processing of the contract system in the field of public procurement. / Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. 2018.No. 7.P. 169-173.
  15. Unified information system [Electronic resource] // URL: [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) (date of access: 30.04.2020).
  16. AusTender [Electronic resource] // URL: <https://www.tenders.gov.au/> (date of access: 30.04.2020).
  17. EU Public Procurement Learning Lab "A brief report on the questionnaire "Reserve Price". [Electronic resource] // URL: <http://www.consip.it/on-line/Home/RicercaeSviluppo/Progetti/Eulab/documento3249.html> (date of access: 30.04.2020).
  18. Federal Acquisition Regulation [Electronic resource] // URL: <https://www.acquisition.gov/browse/index/far> (date of access: 20.04.2020).
  19. Federal Procurement Data System «Next Generation». [Electronic resource] // URL: [www.usaspending.gov](http://www.usaspending.gov) (date of access: 22.04.2020).
  20. Observatório da Despesa Pública [Electronic resource] // URL: <http://www.cge.ms.gov.br/odp/> (date of access: 30.04.2020).
  21. Ахматов Х.А., Егоров М.О., Давиденко А.В. Цифровое противодействие электронному картелированию в сфере государственных закупок // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством», № 4 (42), 2019, с. 92- 97.

DOI 10.6060/ivecofin.2020464.503  
УДК 338.24

#### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ И МЕХАНИЗМОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Мухамаджанов Шахриёр Солижанович  
Ташкентский государственный экономический университет, ул. Ислама Каримова, 49, Ташкент,  
100138, Узбекистан  
E-mail: Shaxri\_7700@list.ru