

ЗАСУХИНА И.К., МАСЛОВА Н.С., КУЗНЕЦОВА И.В.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

Ключевые слова: начальная (максимальная) цена контракта, государственные закупки, контракт

Проблема определения начальной (максимальной) цены контракта (далее НМЦК) — это одна из важнейших проблем планирования закупки. Максимальная точность получаемых расчетов начальной цены контракта необходима как для планирования, так и для проведения закупок.

До апреля 2011 года требования о необходимости обоснования определяемых заказчиком, уполномоченным органом начальных (максимальных) цен контракта (цен лота) в соответствии с законодательством о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд отсутствовали.

На сегодняшний день 94-ФЗ не только требует расчета начальной (максимальной) цены контракта, но и предписывает заказчику представлять в составе закупочной документации его обоснование, однако Закон не определяет сам механизм такого расчета, другими словами, на сегодняшний день единых общефедеральных правил формирования начальной (максимальной) цены контракта не существует. Именно поэтому заказчикам приходится самостоятельно принимать решение о выборе способа определения цены контракта.

В целях исключения коррупционных проявлений и иных злоупотреблений при размещении государственного заказа комитеты государственного заказа некоторых регионов разрабатывают методики определения начальной (максимальной) цены

ЗАСУХИНА ИРИНА КОНСТАНТИНОВНА, эксперт научно-исследовательского центра Института управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

МАСЛОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА, заместитель директора Института управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

КУЗНЕЦОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, директор Института управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

государственного контракта, которым должны следовать заказчики соответствующего уровня.

На основании анализа научных исследований, а также существующей в России практики определения начальной (максимальной) цены контракта, можно сделать вывод о том, что существует четыре основных метода расчета цены контракта. К ним относятся:

- определение начальной цены контракта на основе рыночной стоимости;
- определение начальной цены контракта по аналогам;
- определение начальной цены контракта путем составления смет;
- определение начальной цены контракта на основе параметрических методов.

Посредством мониторинга были выявлены регионы, а также ФОИВ, которые в настоящее время разработали методики по определению НМЦК¹.

В некоторых регионах (пр.: Республика Татарстан²) используется единственный и единый подход к определению начальной (максимальной) цены контракта, а именно рыночный. В других регионах (например, Костромская область³) определение заказчиками начальной (максимальной) цены контракта при размещении государственного заказа осуществляется исходя из предмета контракта и применяемого способа размещения заказа.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НМЦК

1. *Определение начальной цены контракта на основе рыночной стоимости:*

Рыночный подход является наиболее понятным для заказчиков, и, следовательно, ведет к минимизации риска допущения ошибок при расчете цены.

В соответствии с письмом Федеральной антимонопольной службы России от 13.02.2012 № ИА/4177 о применении Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов...» в части обоснования начальной (максимальной) цены контракта заказчиком «во избежание ограничения количества участников размещения заказа необходимо при обосновании начальной (максимальной) цены руководствоваться информацией о ценах нескольких компаний, осуществляющих деятельность на рынке товаров, работ, услуг, являющихся предметом размещения заказа»⁴. К недостаткам рыночного подхода можно отнести то, что для определения цены контракта несколько источников информации может оказаться неэффективным, поскольку они могут не от-

¹ В ходе анализа были использованы общедоступные методики определения начальных (максимальных) цен контрактов (цен лота).

² Методика определения начальной (максимальной) цены государственного контракта при централизованном размещении заказов на поставки товаров путем проведения торгов и для проведения запросов котировок для государственных нужд Республики Татарстан.

³ Методика формирования начальной (максимальной) цены государственного контракта при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд Омской области.

⁴ Письмо ФАС России от 13.02.2012 № ИА/4177 о применении Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов...» в части обоснования начальной (максимальной) цены контракта.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

ражать ситуацию на всем рынке (мало источников информации). Кроме того, существует риск неправильного выбора рыночного среза (выбраны компании, не отражающие ценовую тенденцию рынка). Существует риск анализа цен только аффилированных поставщиков или поставщиков только одного из возможных вариантов продукции. Большой разброс цен тоже является источником риска: заказчик может манипулировать ценами, то есть включать в расчет или завышенные или заниженные цены»⁵.

Имеет место риск недостоверного расчета цены путем выбора в качестве обоснования цен с любого сайта другого региона с включенными в цену транспортными расходами другого региона, а также произвольный учет собственных транспортных расходов.

2. *Определение начальной цены контракта по аналогам*

На практике основная сложность применения метода определения начальных (максимальных) цен контрактов на основе товаров-аналогов заключается в выявлении действительно аналогичных закупаемых товаров, поскольку существует вероятность неверного выбора объектов сопоставления. Более того, порядок определения аналогичности исследуемых товаров в рассмотренных в рамках исследований методиках не установлен.

Кроме того, заказчики зачастую не учитывают того, что стоимость отдельных фрагментов выполненных работ или оказанных услуг может зависеть от сопутствующих товаров, работ и услуг, предусмотренных рассматриваемым контрактом. Например, стоимость сопутствующих поставке оборудования услуг может быть значительно ниже, чем стоимость таких же услуг, закупаемых отдельно.

В целом следует отметить, что оценка «по аналогии» является экспертной и потому субъективной, потому, как правило, даже очень близкие работы и услуги содержат специфические особенности и отличия.

3. *Определение начальной цены контракта на основе параметрических методов*

Преимуществом данного метода является возможность определения зависимости цены контракта от одного или нескольких параметров (факторов) при недоступности информации о действующих и справочных ценах на товары с требуемыми техническими характеристиками.

Использование параметрического подхода требует высокой квалификации, что в свою очередь влияет на дополнительные затраты на привлечение экспертов или экспертных организаций, способных установить эконометрическую зависимость начальной (максимальной) цены контракта от параметра требуемой продукции⁶.

4. *Определение начальной цены контракта путем составления смет*

Заказчикам достаточно удобно искать информацию о ценах, в случае, если она официально закреплена (нормативы, тарифы и т.п.). В случае, если информация о ценах официально не закреплена, заказчик может столкнуться с определенными трудностями при поиске информации. Также, в самом общем понимании, цена предмета закупки при использовании сметного подхода составляется путем набора и калькуляции цен его составляющих с учетом их объемов и трудозатрат, и зачастую заказчику тяжело максимально детализировать объекты закупки.

⁵ Данные сайта Тендеры.ру Портал эффективных закупок. <http://www.tendery.ru/>.

⁶ Мельников Г.Н., Манчевская О.О., Кузнецова И.В., Маслова Н.С. Методические рекомендации по осуществлению оценки эффективности и прозрачности размещения государственных и муниципальных заказов, М.: «Деловой двор», 2008 —75 с.

Но, в первую очередь, проблема применения данного метода обусловлена отсутствием правил нормирования трудозатрат, а также оплаты труда.

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА В ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ

В отличие от норм действующего законодательства, регулирующего процесс государственного заказа, проект Федерального закона «О федеральной контрактной системе» предусматривает не только необходимость обосновывать начальную (максимальную) цену контракта, но и объект закупки, а также способ определения поставщиков, исполнителей, включая дополнительные требования к участникам процедур закупок⁷.

Возвращаясь к вопросу определения начальной (максимальной) цены контракта необходимо отметить, что Проектом предусмотрено определение цены расчетным способом посредством использования одного из семи установленных методов, выбор которых зависит от типа закупаемой продукции, сложившейся на рынке ситуации и др.

Рассмотрим и проанализируем каждый из методов:

1) Нормативный метод, согласно которому цена контракта рассчитывается на основе нормативов.

2) Тарифный метод. Данный метод в обязательном порядке применяется заказчиком, если цена контракта определяется в соответствии с установленным тарифом (ценой) товара (работы, услуги).

Таким образом, тарифный и нормативный методы могут применяться только при наличии установленных правовыми актами нормативов и тарифов, то есть, по сути, могут использоваться заказчиками в крайне ограниченных случаях размещения заказа.

3) Метод одной цены. Под этим методом понимается определение цены согласно той, которую установила организация, являющаяся единственным производителем (поставщиком) продукции, либо обладающая исключительными правами на эту продукцию.

Метод одной цены является новым для российской практики подходом, который также как и нормативный и тарифный методы, фактически не предусматривает определение начальной (максимальной) цены контракта заказчиком, так как цена контракт определяется организацией монополистом. Данный подход целесообразно использовать только в случае тщательного контроля над ценами, устанавливаемыми монополистом, со стороны Федеральной антимонопольной службы.

4) Метод индексации. Этот метод используется в случае закупки продукции, аналогичной закупленной заказчиком в предыдущем году, и в случае его применения в документации должны быть указаны сведения, на основании которых заказчиком был произведен расчет, в том числе информация о предшествующих процедурах закупок, их количестве.

Данный метод является разновидностью используемого в настоящее время рыночного подхода, а именно — аналогом метода определения цены контракта по аналогам. Основным отрицательным фактором использования данного метода является высокий риск дублирования из года в год ошибок, допущенных ранее при определении начальной цены контракта.

⁷ Проект Федерального контрактной системы. Министерство экономического развития.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

5) Запросный метод. Данный метод может применяться заказчиком в дополнение к методу индексации или в иных случаях. При этом заказчик обязан использовать запросный метод в случае наличия конкурентного рынка поставщиков (исполнителей, подрядчиков) необходимой продукции и в случае, когда невозможно применить вышеуказанные методы (нормативный, метод одной цены, тарифный, метод индексации).

Наиболее достоверную информацию о рыночных ценах на закупаемую продукцию можно получить, применяя запросный метод, который также как и метод индексации является разновидностью рыночного подхода. Данный метод аналогичен применяемому в настоящее время методу расчета цены контракта на основе рыночной стоимости продукции.

6) Проектно-сметный метод. Согласно этому методу на основании разработанной проектной документации рассчитывается цена контракта на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт. Данный метод аналогичен применяемому в настоящее время методу расчета цены контракта путем составления смет.

7) Метод расчета удельной цены основного параметра является аналогом метода определения цены контракта путем составления смет (ресурсный, затратный метод).

Следует отметить, что в законопроекте также как и в 94-ФЗ не предусмотрено определение термина «начальной (максимальной) цены контракта, таким образом, НМЦК продолжает оставаться один из самых нерегламентированных элементов системы государственных закупок.

Рассмотренные методы определения начальной (максимальной) цены контракта, предусмотренные проектом Федерального закона «О федеральной контрактной системе» могут применяться только при условии наличия опыта закупки такой продукции, при условии наличия на функционирующем рынке товара, требуемого заказчику, или аналогичного такому товару, или при наличии установленных правовыми актами нормативов и тарифов, или в случае, если предполагается осуществление закупки продукции, которая поставляется только одной организацией, либо в отношении которой исключительными правами обладает одна организация. Таким образом, предлагаемые методы не позволяют производить определение начальных (максимальных) цен контрактов при недоступности информации о действующих ценах на продукцию, которая требуется заказчику, что в свою очередь не позволяет решить проблему определения начальной цены контракта, например, на научно-исследовательские работы.

Однако законопроект предусматривает ситуацию, когда для определения цены контракта невозможно использовать ни один из указанных методов. В таком случае заказчик вправе самостоятельно рассчитать начальную цену.

ПРИМЕНЕНИЕ ФОРМУЛЫ КОРРЕКТИРОВКИ ЦЕНЫ КОНТРАКТА

На сегодняшний день никто не идет на поставки автомобилей или ГСМ для государственных нужд. Причина низкой заинтересованности поставщиков заключается в ригидности цены контракта, в то время как для поставщика стоимость поставки в процессе исполнения контракта не является жесткой. Необходимо понимать, что цены зависят от ситуации на рынке, от стоимости барреля нефти,

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

от новых нормативных актов, принимаемых в стране и т.п. Если для заказчика цена жесткая, то для поставщика она таковой не является, и поэтому поставщики пытаются закладывать все риски в контракт, что приводит к увеличению цены. А между тем, риски должны распределяться⁸.

Итак, на конкурентном рынке, где заинтересованность в закупке и в такой форме контракта, который предлагает государство крайне низка, для повышения стимулов поставщика к участию в закупке необходимо учитывать, как цена контракта будет изменяться во времени с учетом неустойчивой рыночной ситуации. «Правильный контракт» – это такой, который выгоден и заказчику, и поставщику.

Другими словами, формировать цену заказа нужно, исходя из параметров контракта, понимая, что покупаешь и в какие сроки. Далеко не всегда уместен упрощенный подход, когда заказчик берет цену продукции пятилетней давности, индексирует ее стоимость в соответствии с инфляцией и получает цену. На самом деле ситуация значительно сложнее и требует грамотного, профессионального подхода.

Определение цены контракта для таких проблемных закупок, как например, закупка ГСМ, должна строиться исходя не из определения цены контракта, а из определения формулы изменения цены («priceadjustmentformula»).

Рассмотрим зарубежный опыт применения формулы изменения цены:

Кейс № 1. Расчет корректировки цен на строительные контракты

Название документа: «Стандартные принципы и формула корректировки цены», 2009 год⁹.

Страна: Пакистан

Разработчики: технический совет Пакистана (РЕС).

Применение: расчет корректировки цен на строительные контракты.

Возможность корректировать цены в связи с увеличением или уменьшением расходов на выполнение работ, производстве товаров, оказания услуг в контрактах на выполнение строительных работ практикуется во всем мире, что способствует повышению справедливости и эффективности процесса государственных закупок. Цены на товары и рабочую силу подвержены частым изменениям из-за колебаний на валютном рынке. Поэтому эксперты в сфере строительства пришли к выводу, что для вычисления стоимости контрактов в текущих ценах будет разумным корректировать цены в связи с возможными колебаниями.

Формула для корректировки цен указанная в настоящем документе может применяться для любых контрактов (гражданских, электрических, механических и т.д.). Используя формулу, можно добавлять или удалять любые элементы по мере необходимости, присваивая им определенные коэффициенты.

Некоторые условия применения:

1. Корректировке цены подлежат только контракты со сроком действия более 12 месяцев, в остальных случаях устанавливается фиксированная цена.

⁸ Данные с Общероссийской конференции «Проект закона «О федеральной контрактной системе».

⁹ Standard procedure and formula for price adjustment (first addition). Pakistan Engineering Council, March 2009, p.23.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

2. В случае задержки сроков сдачи цена контракта будет скорректирована вплоть до момента фактического завершения работ, при условии, что задержка не была вызвана по вине исполнителя.

Цели применения данной формулы:

- (а) корректировка цены контракта с целью учета внешних изменений;
- (б) разделение рисков между поставщиком и заказчиком;
- (с) достижение справедливых условий (справедливый контракт).

Формула корректировки цены:

Итак, формула корректировки цены представлена в общем виде. Заказчик во время подготовки тендерной документации с помощью соответствующего анализа определяет пропорции элементов а, b, с, d и т.д.

Формула для корректировки цен¹⁰:

$$\Delta P = P_0 \left(a + b \frac{L_1}{L_0} + c \frac{M_1}{M_0} \right) - P_0, \text{ где:}$$

ΔP – сумма корректировки, подлежащая выплате поставщику (помимо базовой цены контракта);

P_0 – базовая цена контракта;

а – фиксированный элемент, отображающий прибыль и накладные расходы, включенный в цену договора;

b, с – коэффициенты или веса для каждого указанного в контракте элемента

(пр.: а – предполагаемая доля компонента «труд», b – предполагаемая доля компонента «материалы»);

L_1, M_1 – текущие цены компонентов;

L_0, M_0 – цены на момент корректировки.

Коэффициент для каждого указанного элемента должны быть рассчитаны и приведены в тендерной документации и их долевая сумма должна равняться единице. Данные коэффициенты определяются как пропорциональное отношение между всеми элементами контракта. Сумма этих коэффициентов составляет корректируемую часть контракта, которая обычно устанавливается в пределах от 0,35 до 0,55 (от 35% до 55%) в зависимости от характера проекта. Нерегулируемая часть в целом должна составлять не менее 45%.

Кейс № 2. Индексы стоимости ресурсов в зависимости от категорий работ. Формула корректировки цены на ремонт и содержание автодорог в Великобритании

Название документа: «Индексы формулы корректировки цены. Содержание дорог», 2010 год¹¹.

Страна: Великобритания

Разработчики:

• Гражданская инженерная ассоциация подрядчиков – Civil Engineering Contractors' Association (CECA)

¹⁰ Standard procedure and formula for price adjustment (first addition). Pakistan Engineering Council, March 2009, p.23.

¹¹ Building Cost Information Service, Price Adjustment Formulae Indices (Highways Maintenance) 2010 Series – Guidance Notes, p.35.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

- Служба ремонт дорог – The Highways Term Maintenance (HTMA)
- Информационная служба по строительным издержкам – BuildingCostInformationService (BCIS)

Применение: расчет цены контракта на ремонт и содержание автодорог.

С помощью индексов (см. Приложение 1) рассчитывают увеличение или уменьшение издержек подрядчиков, заключивших долгосрочные контракты на ремонт и содержание автодорог. Использование индексов приведет к снижению инфляционного и других рисков для подрядчиков и снизит уровень общих издержек для клиентов.

Все индексы приведены без НДС, но включает другие налоги, пошлины и сборы (где необходимо).

Два варианта использования данной техники:

- Вариант 1 – Использование соответствующих опубликованных Индексов категорий работ для корректировки соответствующих цен на продукцию.
- Вариант 2 – Расчет Индексов категорий работ на заказ путем взвешивания опубликованных Индексов стоимости ресурсов и выделения потребителем пропорций в соответствии с конкретными обстоятельствами и применительно к соответствующим ценам на продукцию.

Практика установления резервных цен в Европе

Автором также был проведен анализ зарубежного опыта определения начальной (максимальной) цены контракта.

В июне 2005 года Научная лаборатория по государственным закупкам Европейского Союза проводила опрос¹², который был призван выявить не только страны, устанавливающие резервные цены (аналог начальных (максимальных) цен), но и определить цели их установления.

Под резервной ценой понимается максимальная цена, которую готов заплатить государственный заказчик при проведении конкурентных торгов.

В опросе участвовали следующие страны: Бельгия, Австрия, Франция, Ирландия, Англия, Турция, Литва, Германия и Португалия. Итак, рассмотрим, в каких европейских странах определяется резервная цена (см. рис. 1).

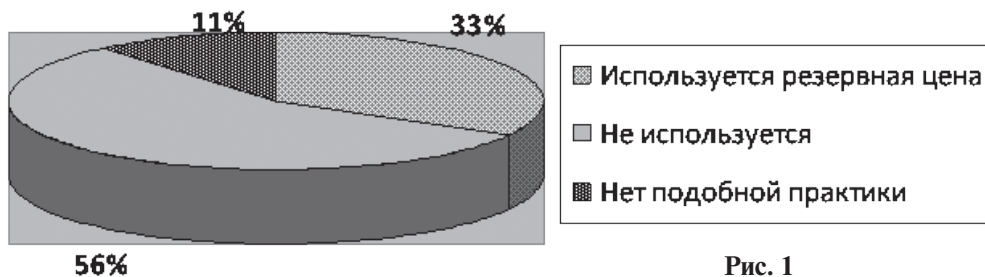


Рис. 1

¹² EU public procurement learning lab., A brief report on the questionnaire «Reserve Price», October 2006, p15.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

В таблице, приведенной ниже (см. табл. 1) обобщается полученная информация.

Табл. 1. Практика использования механизма резервной цены

Страны (Институты)		Использование механизма резервной цены	Резервные цены не устанавливаются	Нет опыта в проведении конкурентных торгов
	Бельгия(АВА)	✓		
	Австрия(ВВГ)	✓		
	Франция(MINEFI)		✓	
	Ирландия(NPPPU)		✓	
	Великобритания(OGC)		✓	
	Турция(РРА)		✓	
	Литва(РРО)			✓
	Дания(SKI)		✓	
	Португалия(UMIC)	✓		

Из вышеперечисленных стран резервные цены устанавливают только Бельгия (АВА), Австрия (ВВГ) и Португалия (UMIC). Также исследователи решили учесть ответ Франции (MINEFI), где устанавливаются так называемые «приблизительные внутренние цены», что является аналогом скрытых резервных цен.

Для Бельгии базовыми для определения открытой резервной цены контракта являются как среднерыночные цены, так и цены ранее заключенных аналогичных контрактов. При этом резервная цена ниже среднерыночной.

Австрия – Базовыми для определения открытой резервной цены контракта являются цены ранее заключенных аналогичных контрактов. При этом резервная цена ниже среднерыночной.

Франция – Базовыми для определения скрытой резервной цены контракта являются как среднерыночные цены, так и цены ранее заключенных аналогичных контрактов. При этом резервная цена ниже среднерыночной.

Португалия – Базовыми для определения открытой резервной цены контракта являются среднерыночные цены. При этом резервная цена ниже среднерыночной.

Так и Густаво Пига и Маттео Занза в своей работе «Исследовательский анализ практики государственных закупок в Европе» (2004)¹³ отмечают, что обычно резервная (или ожидаемая) цена рассчитывается на основе среднерыночной цены на момент оплаты контракта (в результате тщательного анализа рынка) и предыдущих цен аналогичных контрактов (если таковые имеются). Страны, которые не устанавливают резервную цену, не имеют возможности использовать ее как один из элементов формулы при оценке экономических предложений поставщиков.

¹³ G. Piga and M. Zanza (2004) An Exploratory Analysis of Public Procurement Practices in Europe// Challenges in Public Procurement: an International Perspective, Boca Raton, FL, USA: PrAcademics Press, Vol. 3, p.17.

Практика использования механизма «разумной и справедливой цены» в США

Далее рассматривается опыт США, где государственный заказ регулируется Постановлением по государственным закупкам (Federal Acquisition Regulation (далее FAR))¹⁴.

В США не существует понятия начальной (максимальной) цены контракта. Контракты заключаются по разумной и справедливой цене (fair and reasonable price). В то же время FAR не закреплено полноценное определение данного термина, закон лишь выделяет компоненты разумной и справедливой цены: издержки плюс вознаграждение или прибыль, соответствующие определенному типу контракта.

В соответствии с FAR, основной целью контрактного офицера при определении стоимости контракта является удержание баланса между типом контракта, издержками и прибылью, это необходимо для достижения общего результата – установление разумной и справедливой цены, как для государства, так и для поставщика продукции.

У государственных заказчиков и у поставщиков могут быть различные представления о справедливости и разумности цены.

Справедливая цена для государственного заказчика – справедливая рыночная стоимость контракта, которая подразумевает учет цен рыночных сделок с аналогичным объектом закупки, количественными и качественными требованиями, совершаемых между информированными покупателями и продавцами в условиях конкурентного рынка.

Установление цены выше рыночного уровня приведет к необоснованной трате государственных средств, а также привлечению исполнителя к ответственности, так как будучи государственным служащим, с большей долей вероятности он будет обязан ответить за свои действия перед Главным инспектором, а также Комиссией конгресса.

Справедливая цена для поставщика. Чтобы быть справедливым по отношению к продавцу, цена должна быть реалистичной с точки зрения способности продавца выполнить условия договора.

Заниженная цена со стороны поставщика продукции может быть последствием неправильных расчетов, допущенная ошибка при оценке затрат. Присуждение контракта по наименьшей цене может явиться ложной экономией и стать следствием дополнительных расходов по контракту или дополнительных административных затрат.

Не смотря на то, что осуществления государственных закупок по оправданно низкой цене без сомнения является плюсом, это не означает, что контракт должен присуждаться поставщику только потому, что он предложил наименьшую цену. Предполагаемый поставщик должен продемонстрировать свою компетентность и ответственность, в том числе, при необходимости, также и ответственность планируемых субпоставщиков.

В соответствии с методическими рекомендациями, в случае, если поставщик предлагает цену, которая намного ниже остальных цен, заказчик должен рассматривать это как потенциальную ошибку. Для таких случаев часть 14 и 15 FAR закрепляет последовательность действий, необходимых для определения понимает ли поставщик все условия контракта и в состоянии ли он его выполнить¹⁵.

¹⁴ Federal Acquisition Regulation (FAR).

¹⁵ Federal Acquisition Regulation (FAR).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

В чем же заключается риск несправедливой цены по отношению к поставщику, и почему государственный заказчик должен осмотрительно относиться к предложениям по аномально заниженным ценам? Ответ заключается в том, что заниженные цены ставят под угрозу обе стороны, в частности риск в отношении государства заключается в том что, фирма, сокращая, свои издержки может: сэкономить на качестве товара, затянуть сроки поставки продукции, нарушить свои обязательства по договору, что приведет к проведению повторных торгов и как следствие, излишним тратам времени, отказаться иметь дело с государством в будущем (или же будет вынуждена покинуть рынок).

Далее рассмотрим вторую характеристику цены. Разумная цена государственного контракта, это та цена, которую готов заплатить предусмотрительный и компетентный заказчик, учитывая имеющиеся данные о:

- Состояние рынка. Экономические факторы, такие как предложение, спрос, общие экономические условия и степень конкуренции постоянно меняются. Таким образом, цена, которая сегодня является разумной, может не быть таковой завтра.
- Общие экономические условия. Общие экономические условия влияют на цены любой продукции, но эффект различается в зависимости от ситуации. Инфляция и дефляция влияют на курс доллара. Кризис, спады и подъемы в экономике влияют на производственные мощности.
- Конкуренция. В условиях отсутствия конкуренции, силы спроса и предложения не могут эффективно работать, и как следствие государственные заказчики или поставщики могут иметь преимущество в процесс принятия решений относительно ценообразования.

Заключение государственных договоров является очень сложным процессом в силу того, что:

- государственные заказчики и поставщики не обладают информацией о всех совершенных сделках (несовершенство информации);
- изменения рыночных конкурентных сил, а также изменение спроса и предложения на рынке;
- изменения деловой конъюнктуры¹⁶.

Результаты

Итак, на основе сравнения методов определения начальной (максимальной) цены контракта очевидно, что на сегодняшний день нет унифицированного (универсального) подхода, который можно было бы применить как в случае закупок каталожной продукции, так и к закупкам инновационной продукции. Следовательно при выборе метода обоснования начальной (максимальной) цены контракта должна учитываться специфика продукции.

Кроме того, начальная (максимальная) цена государственного контракта зависит от условий адаптации контракта к среде. Расчет корректировки цен на строительные контракты в связи с увеличением или уменьшением расходов исполнителя способствует

¹⁶ AcquisitionCommunityConnection. Price Analysis - Introduction to Contract Pricing <https://acc.dau.mil/CommunityBrowser.aspx?id=379473#>.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

ПРИЛОЖЕНИЕ №1

Таблица индексов стоимости ресурсов и индексов категорий работ

Индексы стоимости ресурсов	Рутинная, циклическая работа и работа с поврежденной оплатой	Работы по реконструкции и строительные работы	Услуги профессионального характера	Машинная обработка	Поверхностное улучшение полотна дороги	Разметка дорог	Уличное освещение	Обслуживание транспортных средств
Люди – управление и администрация	11.1%	11.1%	88.9%	11.1%	11.1%	11.1%	11.1%	11.1%
Люди – труд	62.4%	35.8%		9.6%	11.8%	29.6%	33.6%	36.3%
Оборудование – транспортные средства	13.7%	6.3%	3.3%	0.9%	11.4%	16.7%	12.4%	10.0%
Оборудование – действующие заводы	3.3%	9.8%		2.8%	1.1%	0.9%	1.3%	1.1%
Литые изделия из железа		0.3%						
Пластиковые изделия		0.3%					2.2%	
Дегтебетон и битумная продукция				70.0%				
Дизельное топливо для дорожного транспорта	5.9%	5.7%	2.2%	0.4%	4.9%	3.3%	2.2%	3.7%
Ликвидация отходов		4.3%						
Электроснабжение		4.9%					32.2%	
Информационно коммуникационные технологии	0.4%	0.4%	1.7%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%
Страхование	1.4%	1.4%	2.8%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%
Запчасти								31.1%
...
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

повышению справедливости и эффективности процесса государственных закупок, так как разделяет риски между заказчиком и поставщиком.

В России на конкурентном рынке заинтересованность в закупке при такой форме контракта, который предлагает государство низка. Причина низкой заинтересованности поставщиков заключается в ригидности цены контракта.

Для повышения стимулов поставщика к участию в закупке необходимо учитывать, как цена контракта будет изменяться во времени с учетом неустойчивой рыночной ситуации. Необходимо перенести практику использования формулы корректировки цены для закупок сложной, «проблематичной» продукции и на закупку каталожной продукции, такой как ГСМ и транспорт, волатильность цены которых велика на рынке, а также для долгосрочных закупок в Россию.

Зарубежом при установлении резервных цен (аналог НМЦК в России) используются как среднерыночные цены, так и цены ранее заключенных аналогичных контрактов, то есть широко применимы рыночный и аналоговый метод. В США используется механизм разумной и справедливой цены (fair and reasonable price). Основным методом расчета, также как и в Европе, является рыночный метод. Необходимо отметить, что как в странах Европы, так и в Америке не уделяется такого внимания механизму начальной (максимальной) цены государственного контракта, в том виде, как он используется в России, так как государственные заказчик имеют возможность выбрать один из множества видов контракта, каждый из которых предусматривает свой расчет стартовой цены контракта и расчет изменения цены контракта во время его исполнения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Козин М.Н., Хачатрян Г.А., Начальная цена контракта в системе государственных закупок – 11с.;
2. Кузнецова И.В., Трефилова Т.Н., Маслова Н.С. Методические рекомендации по осуществлению совершенствования процесса управления размещением государственных и муниципальных заказов в городе Москве, М.: «Деловой двор», 2008 –211с.;
3. Мельников Г.Н., Манчевская О.О., Кузнецова И.В., Маслова Н.С. Методические рекомендации по осуществлению оценки эффективности и прозрачности размещения государственных и муниципальных заказов, М.: «Деловой двор», 2008 –75с.;
4. Данные сайта Тендеры.ру Портал эффективных закупок. <http://www.tendery.ru/>
5. Данные сайта «Международного оценочного консорциума» <http://www.valnet.ru/m7-164.phtml>;
6. Данные сайта Экономического портала. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов. <http://institutions.com/general/1082-institut-kontraktnyh-otnoshenij-na-gynke-gosudarstvennyh-zakazov.html>
7. Данные с Общероссийской конференции «Проект закона «О федеральной контрактной системе»;
8. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. N 145-ФЗ (ред. от 06.04.2011)//Российская газета, 2011;

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

9. Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;
10. Письмо ФАС России от 13.02.2012 № ИА/4177 о применении Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов...» в части обоснования начальной (максимальной) цены контракта;
11. Письмо ФАС России от 13.07.2011 № АЦ/27041 о разъяснении норм Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в части обоснования начальной (максимальной) цены контракта;
12. Проект Федеральной контрактной системы. Министерство экономического развития;
13. Методических рекомендаций по порядку расчета начальной (максимальной) цены контракта. Министерство экономического развития Российской Федерации, 2008г;
14. Acquisition Community Connection. Price Analysis – Introduction to Contract Pricing <https://acc.dau.mil/CommunityBrowser.aspx?id=379473#>;
15. Building Cost Information Service, Price Adjustment Formulae Indices (Highways Maintenance) 2010 Series – Guidance Notes, p.35;
16. EU public procurement learning lab., A brief report on the questionnaire «Reserve Price», October 2006, p15;
17. Federal Acquisition Regulation (FAR) <https://www.acquisition.gov/far/>;
18. G. Piga and M. Zanza (2004) An Exploratory Analysis of Public Procurement Practices in Europe// Challenges in Public Procurement: an International Perspective, Boca Raton, FL, USA: PrAcademics Press, Vol. 3, p.17;
19. Standard procedure and formula for price adjustment (first addition). Pakistan Engineering Council, March 2009, p.23;
20. The World Bank. Procurement of goods – Section V, Special conditions of contracts, Sample Price Adjustment Formula p.300.