

## Секция «Государственное и муниципальное управление»

### Методология определения начальной (максимальной) цены контракта

*Бижоев Б.М.<sup>1</sup>, Цыганков С.С.<sup>2</sup>*

*1 - Южный федеральный университет, Факультет экономический, 2 - ЮФУ, экономический, Ростов-на-Дону, Россия*

*E-mail: bizhoevbetal@mail.ru*

В апреле 2011 года вступили в силу очередные изменения в Федеральный Закон 94-ФЗ («О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»), в соответствии с которыми, Заказчику необходимо обосновывать начальную (максимальную) цену контракта [2], с указанием источников информации о ценах при проведении торгов, в том числе, предусмотрена возможность проведения исследований рынка своими силами, либо с привлечением независимых организаций. Документация о проведении открытого аукциона в электронной форме, конкурсная документация, а также извещение о проведении запроса котировок должны включать в себя обоснование начальной (максимальной) цены контракта

В соответствии с нормативно-правовыми документами [3] начальная (максимальная) цена должна соответствовать рыночному уровню цены на закупаемые товары, работы и услуги, включая в себя все факторы, влияющие на цену, такие, как: конъюнктура рынка, условия и сроки поставки (выполнения, оказания), оплаты, информсмент контракта, штрафные санкции и т.д. Однако, порядок расчета начальных цен не установлен законодателем.

По нашему мнению, при размещении заказа на поставку (выполнение, оказание) стандартизированных товаров, работ, услуг расчет начальной цены контракта, по нашему мнению, должен осуществляться на основе 3 методов:

- Рыночный – основывается на источниках цен путем вычисления средневзвешенной величины и применения корректировок на условия конкретных сделок вычисляется ориентировочный уровень цены на товары, работы и услуги. В этом случае расчет осуществляется на основе формулы  $V = \sum (X_1 + X_2 + \dots + X_n) / N$ , где V – это средневзвешенная цена, x – цены поставщиков исходя из источников.

- Затратный (ресурсный или сметный) – это калькуляция стоимости товаров, работ и услуг, с учетом их объемов и трудозатрат. Применяется в основном в строительстве на основе утвержденных методик и базисных цен. Представляет наиболее полный и достоверный расчет цены контракта.

- Параметрический – определяет зависимость цены контракта от одного или нескольких параметров (факторов). Затем осуществляется расчет по формуле  $j_{уд} = j / \Pi$ , где  $j_{уд}$  – удельная цена параметра; j – цена существующего товара;  $\Pi$  – величина основного параметра. Применяется в основном при определении стоимости оборудования в зависимости от его мощности, производительности, размеров или других технических характеристик.

Но, установленные законом источники информации могут не содержать накладных расходов, а лишь учитывают рыночную стоимость товара, работы, услуги. В то же время, рынок бюджетных закупок имеет ряд особенностей, вследствие чего начальные

(максимальные) цены могут отличаться от реальных рыночных цен, прежде всего, из-за:

- отсутствия 100 по контракту осуществляется только после выполнения обязательств поставщика (исполнителя, подрядчика) в течение 15-20 банковских дней;
- наличия жестких лимитированных сроков поставки товара, а также определенные заказчиком условия гарантийного обслуживания;
- транзакционных издержек вследствие участия в торгах;
- необходимости определенных обязательств по обеспечению заявки на участие в торгах (до 5(максимальной) цены контракта), обеспечения исполнения контракта (до 30от начальной (максимальной) цены контракта).

Таким образом, реальная рыночная цена и цена на рынке государственных закупок могут резко отличаться, вследствие чего меняется характер закупки – осуществляется поставка более дешевой и некачественной продукции. Именно поэтому механизм определения начальной (максимальной) цены контракта носит сложный характер. И соответственно, порядок формирования должен в законодательном порядке измениться. Он должен стать системным исследованием с привлечением экспертов (экономистов и юристов), которым присуще понимание сути экономической науки и законодательства Российской Федерации. На наш взгляд такие меры приведут к прекращению практики незаконного манипулирования завышением цены, а как итог, и к серьезной экономии бюджетных средств.

### **Литература**

1. Белокрылова О.С., Гуцелюк Е.Ф., Бижоев Б.М. К вопросу об определении начальной цены контракта // Журнал «Госзаказ». 24. 2011.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 г. 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
3. Письмо Минэкономразвития 29 апреля 2009 г. N Д05-2145 «Об определении начальной максимальной цены государственного (муниципального) контракта, а также о формировании объема и предельной стоимости закупаемых товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд в той или иной сфере, в том числе в сфере подрядных строительных и ремонтных работ.
4. Приказ Минэкономразвития от 20 июля 2007 г. N 255 Об утверждении Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2)».