

А. А. Митюкова

Магистрант

*Сибирско-американский факультет менеджмента
Байкальской международной бизнес-школы
Иркутского государственного университета*

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА: МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

Аннотация. Рассмотрены особенности формирования начальной (максимальной) цены контракта. Исследованы методики определения такой цены и разработана модель принятия решений по ее формированию.

Ключевые слова: контрактная система, модель, начальная (максимальная) цена контракта, модель, методы, алгоритм.

На сегодняшний день роль закупочной системы государственных и муниципальных организаций имеет очень высокое значение. С развитием этой системы появляется необходимость в постоянном совершенствовании инструментов закупки. Одним из таких инструментов является регулирование цены закупки.

Введение Федерального закона Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ значительно изменило процесс закупочной деятельности в целом и в регулировании цены в частности. Таким образом, государственный и муниципальный заказчик должен на этапе планирования сформировать и обосновать начальную (максимальную) цену контракта (НМЦК). Формирование НМЦК имеет очень высокое влияние на качество и цену закупаемой продукции, поэтому является одним из основных инструментов управления процессом закупки.

Определение НМЦК производится при формировании плана – графика закупки, подготовке извещения об осуществлении закупки, документации о закупке. Результат определения НМЦК отражается в указанных документах. Таким образом, заказчик должен формировать начальную максимальную цену контракта при каждой закупке, а также в конце календарного года на весь будущий период.

Таким образом, возникает потребность в разработке модели формирования НМЦК, которая будет содержать в себе следующие аспекты:

- Алгоритм определения НМЦК.
- Регламент взаимодействия структурных подразделений организации с целью формирования НМЦК.
- Описание различных методов формирования НМЦК.
- Расчет НМЦК на основании подобранных методов.
- Подготовка перечня источников информации, используемых для обоснования НМЦК.

- Проверка коэффициента вариации и корректировку источников информации.
- Корректировка цен с учетом временной составляющей, а так же предусмотренных заказчиком коэффициентов.
- Создание отчетных документов, включая документы запросов, результаты анализа рынка в нескольких форматах данных.
- Контроль осуществленной закупке и соответствие цены закупки НМЦК.

Важным аспектом процесса определения НМЦК является разделение полномочий и определение взаимодействия различных структур предприятия. Данные аспекты должны быть отражены в регламенте взаимодействия указанных структур, в противном случае закупка товаров, работ и услуг будет плохо структурирована, что повлечет за собой ряд ошибок и приведет к снижению эффективности закупочной системы заказчика.

Рассмотрим пример взаимодействия таких структур. Инициатор закупки, т. е. структурное подразделение или должностное лицо заказчика, заинтересованное в проведении данной закупки в силу того, что данная закупка призвана обеспечить выполнение его должностных обязанностей. Например, закупка отделом информационных технологий нового оборудования. Отдел закупок – структурное подразделение, осуществляющее закупку. При закупке несет ответственность за формирование НМЦК.

При наличии потребности в товарах (работах, услугах) инициатор формулирует данную потребность и ее до отдела закупок с обоснованием потребности в закупке, указанием объема и предположительной начальной (максимальной) цены закупаемой продукции, а также сроков закупки с целью включения данной закупки в план закупок на предстоящий закупочный период в формате, установленном организацией. Данная ситуация применима в том случае если закупающее структурное подразделение является экспертом в области закупаемой продукции, как в примере с отделом информационных технологий. В противном случае организация привлекает специалистов других структурных подразделений с целью получения методических рекомендаций в выборе продукции, а также формировании НМЦК.

На этом этапе отдел закупок оказывает инициатору (в нашем случае отделу информационных технологий) методическую помощь в определении и обосновании начальной (максимальной) цены. Отдел закупок разъясняет основные методы, применимые в данной закупке и определяет группу источников формирования НМЦК.

Также, отдел закупок оценивает необходимость в данной закупке, возможность её проведения, обоснованность инициированных объемов

и начальной (максимальной) цены закупаемой продукции, а также сроков её закупки. В случае согласования отделом закупок данной закупки она включается в план закупок на предстоящий закупочный период.

Одним из аспектов модели является четкий алгоритм формирования начальной (максимальной) цены контракта:

1. Определить потребности в товарах, работах, услугах (ТРУ).
2. Сформировать перечень требований к ТРУ (как качественных, так и количественных).
3. Провести анализ на предмет опыта закупки таких ТРУ.
4. Выполнить распределение обязанностей сотрудников по данной закупке и определить регламент взаимодействия.
5. Определить сроки поставки ТРУ.
6. Провести исследования рынка при помощи общедоступных источников информации с целью выявления имеющихся ТРУ, соответствующих заданным требованиям.
7. Сформировать описание объекта закупки в соответствии с требованиями ст. 33 Федерального закона № 44-ФЗ.
8. Проверить наличие принятых в отношении планируемых к закупке видов, групп ТРУ (НПА).
9. Определить метод(ы) определения НМЦК.
10. Определить НМЦК выбранным методом.
11. Подготовить и рассчитать НМЦК с учетом коэффициентов и индексов.
12. Сформировать обоснование НМЦК.
13. Сформировать пакет документов по определению НМЦК.

Модель учитывает различные методы формирования начальной (максимальной) цены контракта. Наибольший акцент ставится на метод сопоставимых рыночных цен, поскольку данный метод является одним из наиболее часто используемых (частота использования около 87 %). Всего в модели используется шесть различных методов, представленных в табл. 1.

Таблица 1

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА

Метод	Пример
Метод сопоставимых рыночных цен	Компьютерное оборудование
Нормативный метод	ОСАГО
Тарифный метод	Электроэнергия
Проектно-сметный метод	Строительство
Затратный метод	Научно-исследовательская работа
Иные методы	Экспертная оценка произведения искусства

С помощью описанной модели, будет разработано компьютерное программное обеспечение, которое включает все этапы обоснования НМЦК, согласно требований Приказа Минэкономразвития России от 02.10.2013 № 567 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)». Программа учитывает корректировки рыночных цен идентичной (однородной) по различным установленным коэффициентам, вычисляет коэффициент вариации, при помощи которого в дальнейшем указывает на точность используемых данных. На основании полученных результатов, в соответствие с формулой Методики, производится расчет начальной (максимальной) цены контракта. В результате работы программы автоматически создается отчетный документ, документы запросов, результаты анализа рынка в нескольких форматах данных.

Внедрение модели государственным и муниципальным заказчиком позволяет повысить эффективность и результативность осуществления закупок товаров, работ, услуг; снизить уровень коррупции и других злоупотреблений в сфере осуществления закупок в рамках контрактной системы; упростить и систематизировать процесс закупки.