

Воробьева Ольга Михайловна,
*Институт госзакупок РАНХиГС,
заместитель директора*

ПОРЯДОК РАСЧЕТА И ОБОСНОВАНИЯ НАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА

Начальная (максимальная) цена контракта – очень важное понятие в системе размещения заказов. Что же принято понимать под этим понятием.

Начальная (максимальная) цена контракта (НМЦ) – это установленная заказчиком, уполномоченным органом в Извещении о размещении заказа и документации о размещении заказа предельная цена по контракту (по одному лоту). Правильный расчет такой цены имеет достаточно большое значение, так как от этого показателя зависит сразу несколько ключевых моментов при размещении заказов, а именно:

- заявки, в которых предложение о цене превышает начальную (максимальную) цену, подлежат отклонению;
- от размера начальной (максимальной) цены зависит выбор способа размещения заказа (котировки, ед. поставщик п. 14 ч. 2 ст. 55 Закона № 94-ФЗ¹);
- от начальной (максимальной) цены рассчитывается размер обеспечения заявок на участие в торгах;
- от начальной (максимальной) цены рассчитывается размер обеспечения контракта;
- от размера начальной (максимальной) цены зависят условия торгов (обязательность обеспечения контракта при НМЦ более 50 млн руб.);
- до начальной (максимальной) цены можно увеличить контракт с победителем торгов на поставку товаров.

Существенно повысилось внимание к порядку расчета начальной (максимальной) цены с введением в Закон № 94-ФЗ требования об установлении в конкурсной документации, документации об аукцио-

¹ Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон № 94-ФЗ).

не (в том числе в документации об открытом аукционе в электронной форме), извещении о проведении запроса котировок обоснования начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) (ч. 2 ст. 19.1 Закона № 94-ФЗ).

Дополнительно следует отметить, что зачастую от начальной цены считают экономию расходования бюджетных средств, а в некоторых случаях и эффективность такого расходования.

Контрольные органы при проведении проверок уделяют большое внимание занижению или завышению начальной (максимальной) цены. В случае наличия такого факта, делают косвенные выводы не в пользу заказчиков.

Учитывая все вышеперечисленное, следует отметить, что на федеральном уровне, на момент написания статьи еще не принят общий порядок расчета этого важного параметра. Никаких методических разъяснений тоже не было выпущено.

Каким же образом на практике заказчикам возможно выполнить все требования и не нарушить законодательство. Какие принципы возможно применять при расчете начальной (максимальной) цены и как все это правильно отразить в документации о торгах или запросе котировок. Этому и будет посвящена данная статья.

Прежде всего разберемся, какие требования предъявляет статья 19.1 Закона № 94-ФЗ «Начальная (максимальная) цена контракта (цена лота)».

Во-первых, это собственно, что необходимо указывать в документации. Статья регламентирует, что в конкурсной документации, документации об аукционе (в том числе в документации об открытом аукционе в электронной форме), извещении о проведении запроса котировок указывается обоснование начальной (максимальной) цены контракта (цены лота), содержащее полученные заказчиком, уполномоченным органом информацию или расчеты, а также использованные заказчиком источники информации о ценах товаров, работ, услуг, в том числе путем указания соответствующих сайтов в Интернете или иного указания. Только при указании этих двух видов информации заказчик будет считаться добросовестно исполнившим требования Закона № 94-ФЗ.

Во-вторых, статья устанавливает право Правительства Российской Федерации устанавливать порядки формирования начальных (максимальных) цен контрактов (цен лотов) на отдельные виды товаров, работ, услуг для целей включения таких цен в конкурсную документацию, документацию об аукционе (в том числе в документацию об открытом аукционе в электронной форме), в извещение о проведе-

нии запроса котировок, в том числе устанавливать закрытый перечень источников информации о ценах товаров, работ, услуг. На момент написания статьи, как уже упоминалось выше, такие порядки установлены не были.

В-третьих, разберем, какие источники информации предлагаются ст. 19 для установления начальной (максимальной) цены контракта (цены лота). Такими источниками могут быть:

- данные государственной статистической отчетности (www.gks.ru),
- официальный сайт,
- реестр контрактов,
- информация о ценах производителей,
- общедоступные результаты изучения рынка,
- исследования рынка, проведенные по инициативе заказчика, уполномоченного органа, в том числе по контракту или гражданско-правовому договору,
- и иные источники информации.

Как видно из этого перечня, он не является конечным, то есть заказчик, уполномоченный орган вправе использовать и другие не противоречащие законодательству источники информации.

Такими дополнительными источниками информации, например, могут быть:

- полученная после опубликования сообщения о заинтересованности, в соответствии со ст. 20 ч. 5 Закона № 94-ФЗ, информация от поставщиков;
- информация, полученная непосредственно от поставщиков, которым заказчик посылал адресные запросы, в том числе по формулировке технического задания;
- информация, полученная после проведения переговоров, совещаний, круглых столов с конкретными поставщиками (производителями) продукции или с профессиональными сообществами таких поставщиков (производителей);
- прочая информация, являющаяся законной и достаточно достоверной.

Сам расчет цены является функцией заказчика или уполномоченного органа (ст. 6 Закона № 94-ФЗ). Причем Закон говорит, что они вправе осуществить свои расчеты начальной (максимальной) цены контракта (цены лота).

Так какие же принципы можно использовать при осуществлении этих расчетов. Законом этот вопрос не урегулирован, поэтому разберем несколько методик, хорошо зарекомендовавших себя на практике. К ним относятся:

- определение начальной цены контракта на основе рыночной стоимости;
- определение начальной цены контракта на основе стоимости контрактов – аналогов с корректировкой;
- определение начальной цены контракта путем составления смет;
- определение начальной цены контракта с использованием удельных показателей;
- определение начальной цены контракта на поставку товаров, изготавливаемых по заказам на основе параметрических методов.

Разберем каждую методику расчета более подробно.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА НА ОСНОВЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

Суть методики – проведение несложного маркетингового исследования рынка.

Основными условиями применения данной методики являются наличие сформировавшегося рынка закупаемой заказчиком продукции, соответствие этой продукции требованиям заказчика, быстрое получение цены на продукцию или возможность ее корректировки с учетом условий заказчика (например, доставки, сроков поставки, объемов гарантий и др.).

Методика расчета на основе рыночной стоимости наиболее удобна в случае определения начальной (максимальной) цены на товары.

Сведения, полученные в результате сбора информации, являются основой для расчета. Разберем порядок такого расчета на конкретном примере (Пример 1).

Пример 1. Заказчик планирует закупить бумагу для принтеров и копиров. Заказчиком установлены следующие параметры:

| | |
|----------------|-----------------------|
| Формат | A4 |
| Количество | 50 000 пачек |
| Кол-во в пачке | 500 листов |
| Плотность | 80 г/кв. м |
| Размер | 210 x 297 мм |
| Тип | обычная бумага |
| Цвет | белый |
| Доставка | По адресу Заказчика |
| Оплата | После подписания акта |

Таблица 1

Расчет начальной цены контракта на основе рыночной стоимости¹

| Наименование поставщика | Источник информации, что входит в цену | Контактная информация о поставщике | Цена продукции за единицу и за партию 50 000 пачек | Корректировка цены с учетом требований Заказчика | Цена с учетом корректировки | НМЦ Средняя (или максимальная, минимальная) |
|-------------------------|--|---|--|---|-----------------------------|--|
| ООО «Снежок» | Прайс-лист по факсу, цены подтверждены по телефону менеджером Ивановой А.Б., В цену НЕ входит доставка | Москва, ул. Строителей, д. 5, стр. 7, тел.: (499)583-15-27, сайт bumsnegok.ru | 200 руб.*50 000 пачек = 1 000 000 руб. | Доставка 60 тыс. руб. за партию (информация поставщика) | 1 060 000 руб. | (1 060 000+ 1 100 000+ 1 200 000)/3= 1 120 000 руб. Различные подходы к расчету |
| ООО «Бумизделия» | Прайс-лист производителя с печатью (оригинал), В цену НЕ входит доставка | Светогорск, ул. Мира, д. 5, тел.: 8(3562)61-15-62, сайт bumaga.ru | 160 руб. *50 000 = 8 000 000 руб. | Доставка 300 тыс. руб. (информация поставщика) | 1 100 000 руб. | |
| ООО «Канцлер» | Прайс-лист на сайте, цены подтверждены по телефону продавцом Петровым Е.В., В цену входит доставка | Иваново МО, ул. Ленина, д. 15, тел.: (495)488-15-15 сайт Kanchler.ru | 240 руб. *50 000 = 1 200 000 руб. | - | 1 200 000 руб. | |

¹ Представленные в статье расчеты носят условный характер и не основаны на реальных рыночных стоимостях.

Как видно из таблицы, в ней не указывается конкретное наименование торговой марки производителя или название бумаги. Указаны только наименования поставщиков. Предполагается, что вся предлагаемая ими бумага соответствует требованиям заказчика (будущему техническому заданию). В качестве начальной (максимальной) цены берется средняя арифметическая от всех полученных цен. Перед расчетом цены приводятся в сравнимый вид. Для этого уточняются условия поставки, входит ли в стоимость доставка и прочие условия. Если доставка не входила в стоимость, ее необходимо приплюсовать к полученной цене без доставки. Причем поставщик должен организовать доставку сам без участия заказчика, иначе он не сможет принять участие в торгах, т.к. не сможет обеспечить выполнение условий контракта.

Таблица 1 может служить основой для размещения информации о расчете в документации о торгах.

Методика расчета на основе рыночной стоимости является наиболее удобной и распространенной среди заказчиков. Именно она рекомендуется автором в качестве основной при расчете начальной (максимальной) цены. Также она может быть одним из этапов при использовании других методик расчета цены, которые будут рассмотрены далее.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА НА ОСНОВЕ СТОИМОСТИ КОНТРАКТОВ – АНАЛОГОВ С КОРРЕКТИРОВКОЙ

Суть методики – расчет начальной цены контракта производится на основе предыдущих аналогичных контрактов, заключенных ранее с использованием тех же способов размещения заказа, с последующей корректировкой цен, указанных в контрактах. Корректировка цен контрактов может проводиться с учетом:

- увеличения/сокращения количества продукции;
- затраченного рабочего времени на выполнение отдельных видов или всего объема услуг;
- инфляции, с использованием индексов-дефляторов;
- и др.

Условиями применения данной методики является наличие аналогичных контрактов (договоров) в прошлых периодах, причем возможно применять в качестве аналогов как контракты самого заказчика, так и контракты других заказчиков. Условием будет то, что все эти контракты являются сопоставимыми либо возможно привести их в сопоставимый вид.

Методика расчета на основе контрактов аналогов наиболее удобна в случае расчета начальной (максимальной) цены на работы и услуги.

Разберем суть метода на конкретном примере (Пример 2).

Пример 2. Заказчику требуется выполнить услуги по озеленению территории центрального парка площадью 10 га. В прошлом году у заказчика уже был такой контракт. В соседнем округе в прошлом году так же закупались подобные услуги. Для простоты расчета считаем, что оба контракта имели одинаковые условия исполнения, за исключением ухода за растениями в течение 3 месяцев. Сведения, полученные в результате сбора информации о предыдущих контрактах, заносятся в Таблицу 2.

Как видно из таблицы, кроме стоимости недостающей части услуг (уход за растениями в течение 3 месяцев) в цене прошлого года при расчете можно добавлять некую инфляционную величину (в примере она взята в размере 16%). Так же необходимо к цене первого контракта добавить стоимость ухода за растениями, в этом случае контракты станут сопоставимыми по цене. После этого рассчитывается средняя стоимость контракта.

Таблица 2 может служить основой для включения в документацию о торгах информации о расчетах начальной (максимальной) цены контракта.

Метод расчета цены на основе контрактов аналогов является достаточно распространенным и удобным в использовании. Автором рекомендуется применять его в случае, если невозможно или затруднительно применить способ расчета «цена на основе рыночной стоимости».

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА ПУТЕМ СОСТАВЛЕНИЯ СМЕТ

Суть методики в том, что сначала цена считается в текущих ценах, а затем корректируется с учетом того, что эта цена может изменяться в течение времени исполнения контракта.

Формирование начальной цены контракта путем составления смет (товары, услуги, работы, в том числе НИОКР) рекомендуется осуществлять в три этапа:

I этап – определение сметной стоимости в уровне цен на дату публикации извещения о торгах (запроса котировок цен) и распределение (при необходимости) сметной стоимости, исходя из планируемого периода выполнения контракта (по месяцам, кварталам, годам);

Таблица 2

Расчет начальной цены контракта

| Наименование продукции | Что еще входило в цену | Поставщик (контактная информация), номер контракта | Цена продукции | Инфляция и пр. | Цена с учетом корректировки | НМЦ Средняя (или максимальная, минимальная) |
|--|---|--|-----------------|--|-----------------------------|--|
| Озеленение территории центрального района пл. 10 га (2010 год) | Услуги по уходу за посаженными растениями в течение 3 месяцев после высадки | ЗАО «Парк цветников», контракт № 256/25 от 15.07.2010, адрес МО, Раменский район, с. Раменское, ул. Мира, д. 15, тел. (495) 411-15-15 | 7 500 тыс. руб. | 16% ¹ | 8 700 тыс. руб. | (8 700 тыс. руб. + 6 960 тыс. руб.) / 2 = 7 830 тыс. руб. |
| Озеленение территории западного района пл. 10 га (2010 год) | – | ОАО «Красная дача», контракт № 658/89 от 28.06.2010, адрес МО, Пушкинский район, г. Пушкин, ул. Речная, д. 4, кор. 2, тел. (495) 522-27-29 | 5 000 тыс. руб. | 16%, услуги по уходу за растениями – контракт на 3 месяца 1000 тыс. руб. (по информации из реестра контрактов за 2010 г.) ² | 6 960 тыс. руб. | |

¹ Чтобы рассчитать коэффициент удорожания, необходимо применить следующие действия $(100 + 16)/100 = 1,16$. Чтобы получить цену с корректировкой, умножаем $7\,500$ тыс. руб. $\times 1,16 = 8\,700$ тыс. руб.

² В примере предполагается, что у второго заказчика был отдельный контракт на уход за растениями, о чем есть информация в реестре контрактов. Поэтому чтобы получить скорректированную стоимость, нужно сначала сложить стоимость контракта и стоимость ухода за растениями $5\,000$ тыс. руб. + $1\,000$ тыс. руб. = $6\,000$ тыс. руб. После этого умножить полученную сумму на коэффициент удорожания $1,16 : 6\,000$ тыс. руб. $\times 1,16 = 6\,960$ тыс. руб. Если в прошлом году таких услуг отдельно не оказывалось и стоимость этих дополнительных услуг рассчитывается исходя из текущего 2011 года, то необходимо сначала скорректировать цену прошлого года на корректирующий коэффициент, а потом уже добавить стоимость услуг по уходу: $5\,000 \times 1,16 + 1\,000 = 6\,800$ тыс. руб.

II этап – определение (при необходимости) корректирующих прогнозных коэффициентов (например, индексов-дефляторов);

III этап – определение прогнозной стоимости контракта исходя из планируемого периода исполнения контракта.

Данную методику целесообразно применять в случае, если стоимость товаров имеет тенденцию значительного колебания в течение года как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Или в случаях, когда период исполнения контрактов превышает 1 год¹.

1 этап. Сметная стоимость продукции в уровне цен на дату публикации извещения о торгах.

Источником информации для расчета сметной стоимости могут служить действующие цены, полученные путем анализа рынка, справочные цены отраслевых и региональных справочников, каталогов и изданий, приближенно отражающие уровень реальных цен, сведения, содержащиеся в реестрах контрактов, заявках участников завершающих торгов, протоколах и т.п. Следует обратить внимание на тот факт, что основой для расчета 1 этапа может являться методика расчета «цена на основе рыночных методов», методика расчета на основе контрактов аналогов или другие методики.

При размещении заказов на выполнение строительных работ сметная стоимость таких работ на дату публикации извещения определяется на основе сметы, составленной в базисных ценах с применением индексов перерасчета в текущий уровень цен

2 этап. Определение корректирующих коэффициентов.

Корректирующие коэффициенты могут учитывать инфляцию, возможные дополнительные затраты и риски исполнителя, подрядчика, др.

Определение корректирующих коэффициентов может основываться на прогнозных уровнях инфляции, определенных Федеральным законом от 13.12.2010 №357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов», на прогнозируемых показателях индексов-дефляторов, утверждаемых Минэкономразвития России и др.

Если на планируемый год установлен показатель роста цен в размере «П» (например 20%) процентов в год, то коэффициент роста цен за год (Кг) составит:

¹ Ч. 7.2 ст. 9 Закона № 94-ФЗ даже предписывает учитывать стоимость с учетом будущих периодов выполнения работ: «При размещении заказа на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства начальная (максимальная) цена контракта определяется на весь срок выполнения таких работ исходя из их цены в течение соответствующих лет планируемого периода исполнения контракта».

$$K_{\Gamma} = (100 + \Pi) / 100, \text{ например } K_{\Gamma} = (100 + 20) / 100 = 1,2.$$

В случае, если цены не растут, а падают в течение года, то формула расчета будет следующая:

$$K_{\Gamma} = (100 - \Pi) / 100, \text{ например } K_{\Gamma} = (100 - 20) / 100 = 0,8.$$

Средний коэффициент роста цен за месяц ($K_{\text{м}}$) и за квартал ($K_{\text{кв}}$) можно рассчитать по формуле:

$$K_{\text{м}} = \sqrt[12]{K_{\Gamma}} \quad K_{\text{кв}} = \sqrt[4]{K_{\Gamma}}.$$

3 этап. *Определение прогнозной стоимости поставки продукции исходя из планируемого периода исполнения контракта; утверждение заказчиком начальной цены контракта в уровне прогнозируемых цен, в том числе запланированным на соответствующие периоды исполнения контракта.*

Начальная цена контракта определяется на основе расчета стоимости продукции, выполненного в уровне цен на дату публикации извещения о торгах (запроса котировок), с применением прогнозируемых показателей корректирующего коэффициента.

Стоимость на планируемую дату будет равна последовательному умножению стоимости на текущую дату на корректирующие коэффициенты всех предшествующих периодов: *стоимость 4 квартала = текущая стоимость * коэф. 1 квартала * коэф. 2 квартала * коэф. 3 квартала * коэф. 4 квартала.*

Рассмотрим, как работает данная методика на конкретных примерах.

Пример 3. Поставка бензина по кварталам.

Заказчик планирует закупить партию бензина в размере 450 тыс. л. Поставка предполагается по кварталам по фиксированной в рамках квартала стоимости. 1 квартал – 100 тыс. л, второй 120 тыс. л, третий – 130 тыс. л и четвертый – 100 тыс. л.

Ожидаемое удорожание стоимости бензина составляет 15% в год.

Коэффициент годового удорожания составит $(100 + 15) / 100 = 1,15$.

Квартальный коэффициент = $\sqrt[4]{1,15}$ (посчитать на машинке можно нажав на знак корня 2 раза).

| | Дата извещения (текущая цена) | 1 квартал = тек*коэф. 1 кв. | 2 квартал = стоим. 1 кв* коэф. 2 кв. | 3 квартал = стоим. 2 кв* коэф. 3 кв. | 4 квартал = стоим. 3 кв.* коэф. 4 кв. |
|-----------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--|--|---|
| Коэффициент за период | 1,0000 | 1,0356 | 1,0356 | 1,0356 | 1,0356 |
| Прогнозная цена, руб. | 25,0000 | 25,8890 | 26,8095 | 27,7628 | 28,7500 |

| | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Количество, литров | 100 000 | 120 000 | 130 000 | 100 000 |
| Прогнозная цена, руб. | 25,8890 | 26,8095 | 27,7628 | 28,7500 |
| Стоимость, руб. | 2 589 000 | 3 217 000 | 3 609 000 | 2 875 000 |

Прогнозная стоимость контракта (начальная цена) составит:
 $2\,589\,000 + 3\,217\,000 + 3\,609\,000 + 2\,875\,000 = 12\,290\,000$ (рублей).

Пример 4. Поставка компьютеров по кварталам.

Заказчик планирует закупить партию компьютеров в размере 450 штук. Поставка предполагается по кварталам по фиксированной в рамках квартала стоимости.

1 квартал – 100 штук, второй – 120 штук, третий – 130 штук и четвертый – 100 штук.

Ожидаемое удешевления стоимости компьютеров 30% в год.

Коэффициент годового удешевления составит $(100 - 30)/100 = 0,7$.

Квартальный коэффициент = $\sqrt[4]{0,7}$ (посчитать на машинке можно нажав на знак корня 2 раза).

| | Дата извещения (текущая цена) | 1 квартал = тек*коэф. 1 кв. | 2 квартал = стоим. 1 кв* коэф. 2 кв. | 3 квартал = стоим. 2 кв* коэф.3 кв | 4 квартал = стоим.3 кв.* коэф. 4 кв. |
|-----------------------|-------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|
| Коэффициент за период | 1,0000 | 0,9147 | 0,9147 | 0,9147 | 0,9147 |
| Прогнозная цена, руб. | 10 000 | 9 147 | 8 367 | 7 653 | 7 000 |

| | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Количество, шт. | 100 | 120 | 130 | 100 |
| Прогнозная цена, руб. | 9 147 | 8 367 | 7 653 | 7 000 |
| Стоимость, руб. | 914 690 | 1 003 990 | 994 870 | 700 000 |

Прогнозная стоимость контракта (начальная цена) составит:
 $914\,690 + 1\,003\,990 + 994\,870 + 700\,000 = 3\,613\,550$ руб.

Пример 5. Расчет начальной (максимальной) цены на строительство объекта Х. Срок строительства 2012–2015 годы.

В качестве коэффициентов берутся индексы-дефляторы Минэкономразвития РФ, которые могут быть использованы при размещении заказов на выполнение строительных работ.

[illegible]

Расчет коэффициентов на основе индексов-дефляторов:

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|-------|-------|------|-------|
| Индексы-дефляторы Мин-экономразвития РФ | 104,8 | 107,6 | 108 | 106,3 |
| Коэффициент удорожания | 1,048 | 1,076 | 1,08 | 1,063 |

Расчет сметы (цены) на весь срок строительства по этапам (каждый последующий год получается путем последовательного перемножения коэффициентов предыдущих годов.

| | Стоимость (смета) на текущую дату | 2012 (цена = цена тек. * 2012) | 2013 (цена 2012*2013) | 2014 (цена 2013*2014) | 2015 (цена 2014*2015) |
|------------------|-----------------------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Коэффициент | | 1,048 | 1,076 | 1,08 | 1,063 |
| 1 этап (2012 г.) | 1 000 000 | 1 048 000 | | | |
| 2 этап (2013 г.) | 1 500 000 | 1 572 000 | 1 691 472 | | |
| 3 этап (2014 г.) | 2 000 000 | 2 096 000 | 2 255 296 | 2 435 720 | |
| 4 этап (2015 г.) | 1 500 000 | 1 572 000 | 1 691 472 | 1 826 790 | 1 941 878 |

Итоговая стоимость (начальная цена) составит $1048\,000 + 1\,691\,472 + 2\,435\,720 + 1\,941\,878 = 7\,117\,070$ руб.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ УДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Суть методики – определение начальной цены контракта на товары, уровень цен на которые предопределяется одним основным параметром, существенным для заказчика (например, вес, мощность, производительность, скорость и т.п.).

Определение начальных цен контрактов при недоступности информации о действующих и справочных ценах на товары с требующимися техническими характеристиками, но при наличии сведений о ценах на однотипные виды товаров, при этом изменение основного параметра изделия не повлечет за собой принципиальных конструктивных изменений иных параметров товара с соответствующим изменением (увеличением либо снижением) его стоимости.

Данный метод рекомендуется применять только в случаях, когда другие методики применить нельзя.

Расчет показателя «удельная цена параметра» производится по следующей формуле:

$$\text{Цуд} = \text{Ц}/\text{П}, \text{ где}$$

Цуд – удельная цена параметра,

Ц – цена существующего товара,

П – величина основного параметра существующего товара.

На основе расчетного показателя «удельная цена параметра» определение цены нового товара производится по следующей формуле:

$$\text{Цн} = \text{Цуд} \times \text{Пн}, \text{ где}$$

Цн – цена нового товара,

Пн – требуемая величина основного параметра нового товара,

Рассмотрим работу методики на примере.

Пример 6. Необходимо определить начальная цена контракта на закупку 10 электродвигателей мощностью 75 кВт. Известны единичные цены реализуемых на рынке электродвигателей иной мощности: 50 кВт – 10 000 руб., 60 кВт – 13200 руб., 90 кВт – 22500 руб.

Начальная цена контракта на закупку 10 электродвигателей мощностью 75 кВт рассчитывается следующим образом:

$$\begin{aligned} & 75 \times \frac{\frac{10000}{50} + \frac{13200}{60} + \frac{22500}{90}}{3} \times 10 = 75 \times \frac{200 + 220 + 250}{3} \times 10 = \\ & = 75 \times 223,3 \times 10 = 167475. \end{aligned}$$

Таким образом, устанавливаем, что начальная цена контракта на закупку 10 электродвигателей мощностью 75 кВт составляет 167 475 руб. (16 747,5 за один двигатель).

В настоящей статье мы рассмотрели наиболее распространенные и практически ориентированные методики расчета. Представленные методики не являются единственно возможными и обязательными к применению. Заказчики могут применять любые другие методики, которые посчитают возможными. После выхода порядка расчета начальной (максимальной) цены, утвержденного Правительством Российской Федерации, федеральные заказчики будут обязаны применять только методику Правительства.