

---

Ответ подготовлен для пользователей системы [ПРОГОСЗАКАЗ.РФ](http://PROGOSZAKAZ.RF)

Вопрос.

Контракт на поставку ГСМ. В контракте мы указываем максимальную цену (НМЦК) и используем формулу расчета цены:

3.1. Максимальное значение цены настоящего Контракта (ЦК max) представляет собой ценовое предложение Поставщика по результатам аукциона в электронной форме/начальную (максимальную) цену Контракта, в случаях предусмотренных Федеральным законом от 05 апреля 2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и составляет \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) рублей, в том числе НДС \_\_\_\_\_%, что составляет \_\_\_\_\_ рублей (или НДС - не предусмотрен, с обязательным указанием основания освобождения Поставщика от уплаты НДС). **Максимальное значение цены единицы Товара** рассчитывается как отношение максимального значения цены настоящего Контракта к количеству Товара, указанному в Спецификации (Приложение № 1 к настоящему Контракту, являющееся его неотъемлемой частью).

Пример №1

3.2. Оплата по настоящему Контракту осуществляется путём перечисления денежных средств на расчётный счёт Поставщика за фактически поставленный товар на основании счета (счета-фактуры) и товарной накладной), подписанной Сторонами, по следующей формуле цены Контракта:

$$ЦК = \sum_{i=1}^n (Ц_i * V_i), \text{ где:}$$

ЦК- цена Контракта, определённая с использованием настоящей формулы, не может превышать максимальное значение цены контракта ( $ЦК \leq ЦК_{max}$ );

Ц<sub>i</sub>- отпускная цена Поставщика за единицу поставляемого Товара в месяце поставки, указываемая Поставщиком в товарной накладной);

V<sub>i</sub>- объем поставляемого товара в месяце поставки;

I- период, который равен значению суммируемых величин (Ц<sub>i</sub>\*V<sub>i</sub>) за период поставки (месяц);

n- период (количество месяцев) на который рассчитан контракт.

Пример №2

3.2. Оплата по настоящему Контракту осуществляется путём перечисления денежных средств на расчётный счёт Поставщика за фактически поставленный товар на основании счета (счета-фактуры) и товарной накладной (универсальный передаточный документ (далее – УПД)), подписанной Сторонами, по следующей формуле цены Контракта:

$$ЦК = \sum_{i=1}^n (Ц_i * V_i), \text{ где:}$$

I=1  
где



Учебный центр профессиональной переподготовки специалистов «ПРОГОСЗАКАЗ» (лицензия № 6564, выдана Региональной службой по надзору и контролю в сфере образования Ростовской области 19.01.2017) предлагает вам провести **обучение специалистов в сфере закупок по программе повышения квалификации «Управление закупками в контрактной системе» (144/260ч.) в дистанционной или в очно-дистанционной форме**. Программа повышения квалификации полностью соответствует Методическим рекомендациям по реализации дополнительных профессиональных программ повышения квалификации в сфере закупок (доведены совместным письмом Минэкономразвития России от 12.03.2015 № 5594-ЕЕ/Д28и, Минобрнауки России от АК-553/06).

ЦК – цена Контракта, определённая с использованием настоящей формулы, которая не может превышать максимальное значение цены Контракта ( $ЦК \leq ЦК_{\max}$ );

Цi – **цена за 1 литр соответствующего вида топлива, установленная для розничных продаж на АЗС на день отпуска товара, но не более цены за 1 литр соответствующего вида топлива, указанной в Спецификации.**

Vi – количество поставляемого Товара в месяце (периоде) поставки;

i – начальное значение (индекс суммирования), который равен значению суммируемых величин ( $Цi \cdot Vi$ ) за 1 месяц (период) поставки Товара;

n – конечное значение (диапазон суммирования), которое равно значению суммируемых величин за количество месяцев (периодов) поставки, используемому при расчёте.

Вопрос: какой из приведённых примеров (№1 или №2) является наиболее правильным, для включения в Контракт. Разница в описании показателя “Цi”

Ответ.

В соответствии с частью 2 статьи 34 Закона №44-ФЗ при заключении контракта указывается, что цена контракта является твердой и определяется на весь срок исполнения контракта, а в случаях, установленных Правительством Российской Федерации, указываются ориентировочное значение цены контракта либо формула цены и максимальное значение цены контракта, установленные заказчиком в документации о закупке.

Постановлением Правительства РФ от 13 января 2014 г. №19 установлено, что при заключении контракта в документации о закупке указываются формула цены и максимальное значение цены контракта в т.ч. в случае заключения контракта на поставку топлива моторного, включая автомобильный и авиационный бензин.

При этом ни Законом №44-ФЗ, ни Постановлением №19, ни иным нормативным документом не установлено каких-либо требований или какой-либо обязательной формулы цены контракта для использования в документации о закупке.

Исходя из указанной в контракте формулы, заказчик обязан осуществлять оплату.

Определять цену за 1 литр топлива поставщик обязан таким образом, чтобы итоговая цена контракта не оказалась выше, чем максимальное значение цены контракта.

Формулировка из Примера №1 «Цi- **отпускная цена Поставщика** за единицу поставляемого Товара в месяце поставки, указываемая Поставщиком в товарной накладной)», фактически, позволит поставщику указывать максимально возможную по контракту цену за 1 литр топлива (так, чтобы в результате выйти на максимальное значение цены).

Как-то повлиять на поставщика и заставить его указывать цену за 1 литр ниже (чтобы получить экономию) Вы, скорее всего, не сможете.



Учебный центр профессиональной переподготовки специалистов «ПРОГОСЗАКАЗ» (лицензия № 6564, выдана Региональной службой по надзору и контролю в сфере образования Ростовской области 19.01.2017) предлагает вам провести **обучение специалистов в сфере закупок по программе повышения квалификации «Управление закупками в контрактной системе» (144/260ч.) в дистанционной или в очно-дистанционной форме.** Программа повышения квалификации полностью соответствует Методическим рекомендациям по реализации дополнительных профессиональных программ повышения квалификации в сфере закупок (доведены совместным письмом Минэкономразвития России от 12.03.2015 № 5594-ЕЕ/Д28и, Минобрнауки России от АК-553/06).

В предложенном Вами Примере №2 указано, что «Ц<sub>і</sub> – цена за 1 литр соответствующего вида топлива, установленная для розничных продаж на АЗС на день отпуска товара, но не более цены за 1 литр соответствующего вида топлива, указанной в Спецификации».

К сожалению, имеются решения территориальных органов ФАС России, признающие такую формулировку нарушающей требования законодательства. Аргументация – ни Законом №44-ФЗ, ни Постановлением №19 не предусмотрено право заказчика фиксировать в спецификации цену за 1 литр топлива.

В качестве примера – решение Сахалинского УФАС России от 26 июня 2018 года по делу № 229/18 <http://zakupki.gov.ru/epz/complaint/card/complaint-information.html?id=1828613>.

*«...Вместе с тем, в пункте 3.2 проекта контракта заказчиком указано, что цена Контракта определяется по формуле:*

$$C_k = \sum C_{\text{общ}_j}, \text{ где:}$$

$C_k$  – цена контракта в рублях;

$C_{\text{общ}_j}$  – общая стоимость соответствующего вида топлива в рублях;

$$C_{\text{общ}_j} = \sum (C_i * V_i), \text{ где:}$$

$C_i$  – цена за 1 литр топлива, установленная для розничных продаж на АЗС на день отпуска товара, но не более цены за 1 литр соответствующего вида топлива указанной в Спецификации;

$V_i$  – объем топлива в литрах по цене  $C_i$ .

....

Из содержания аукционной документации, в том числе проекта контракта, Комиссия пришла к выводу, что существенным условием последнего для заказчика является поставка товара в количестве, указанном в спецификации к контракту, техническом задании, а также в установленный контрактом срок.

Следовательно, спецификация, являющейся Приложением № 1 к Контракту должна содержать перечень поставляемого товара, его наименование, количество, ассортимент и иные качественные характеристики товара, то есть дублировать техническое задание (с учетом характеристик заявленных участником закупки в первой части заявки), составленное заказчиком по правилам статьи 33 Закона о контрактной системе.

Вместе с тем, в ходе изучения аукционной документации Комиссией установлено, что Приложение № 1 к Контракту содержит характеристику – цена единицы руб., которая не соответствует Приложению № 1 к аукционной документации и заявке участника, а также противоречит положениям статьи 33 Закона о контрактной системе, поскольку в силу данной нормы показатель – цена единицы руб., не относится к функциональным, техническим, качественным и эксплуатационным характеристикам.

---

*Более того, ни Постановлением № 19, ни положениями Закона о контрактной системе не предусмотрена обязанность заказчика по фиксированию цены за 1 литр поставляемого топлива.*

*Таким образом, фиксированная цена за 1 литр топлива, установленная заказчиком в спецификации к контракту не соответствуют законодательству в сфере закупок».*

Ваше формулировка (с учетом п.3.1, где говорится о максимальном значении цены единицы товара) более удачна, чем в вышеуказанном решении, где заказчик указал именно цену за единицу товара (а не максимальное значение цены единицы товара). Соответственно, можно надеяться, что комиссия УФАС не усмотрит в Вашей формулировке нарушения законодательства.

Кроме того, рекомендуем формулировку из примера №2 немного отредактировать:

«Ці – цена за 1 литр соответствующего вида топлива, установленная для розничных продаж на АЗС на день отпуска товара, но **не более максимальной цены за 1 литр соответствующего вида топлива, указанной в Спецификации**».

С формулировкой из Примера №2 у заказчика больше шансов получить экономию по контракту.

Если выяснится, что поставщик указывает цену за 1 литр топлива выше, чем цена за 1 литр соответствующего вида топлива, установленная для розничных продаж на АЗС на день отпуска товара, то Вы вправе направить ему соответствующую претензию, и, если поставщик не учтет замечания, в дальнейшем обратиться в суд.

Конечно, Вам необходимо иметь доказательства факта завышения цены (например, прайс-листы с АЗС, фотографии ценников на АЗС и т.п.)

Таким образом, более безопасный для заказчика вариант – формулировка из Примера №1, которая, к сожалению, фактически исключает возможность получить экономию.

Более рискованный (и хлопотный) – формулировка из Примера №2, но, однако дающая больше шансов на получение экономии.

Ответ подготовил 09.11.2018:  
специалист в сфере закупок,  
член экспертного совета ЭИС "ПРОГОСЗАКАЗ.РФ"  
**Никитина Ольга Евгеньевна**