

doi:10.18720/SPBPU/2/id25-347

Миронов Сергей Игоревич, аспирант кафедры экономики и менеджмента в строительстве, Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Санкт-Петербург, Россия, serzh-mironov-000@mail.ru

ПРЕДЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК И ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЕ НА ОСНОВЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты определения предельных цен в сфере закупок на основе риск-ориентированного подхода. Автор акцентирует внимание на проблемах существующей системы ценообразования в сфере закупок, связанных с демпингом, отсутствием нижнего предела цен и некорректным в большинстве случаев определением начальной (максимальной) цены контракта. Введение предельных цен, характеризующих минимальную и максимальную границы толерантности, предлагается в качестве инструмента развития принципа конкуренции, соблюдения баланса интересов заказчика и поставщика, повышения качества исполнения контракта и снижения контрактного риска.

Ключевые слова: государственные закупки, контрактная система, принцип конкуренции, предельная цена, риск-ориентированный подход, контрактный риск, эффективность закупки.

Mironov Sergey Igorevich, PhD student of the Chair of Economics and Management in Construction, Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University, St. Petersburg, Russia, serzh-mironov-000@mail.ru

MARGINAL PRICES IN THE FIELD OF PROCUREMENT AND THEIR DETERMINATION BASED ON A RISK-BASED APPROACH

Abstract. The article discusses the theoretical and practical aspects of determining marginal prices in the field of procurement based on a risk-based approach. The author focuses on the problems of the existing pricing system in the field of procurement related to dumping, the lack of a lower price limit and the incorrect determination of the initial (maximum) contract price in most cases. The introduction of marginal prices characterizing the minimum and maximum limits of tolerance is proposed as a tool for devel-

oping the principle of competition, maintaining a balance of interests of the customer and the supplier, improving the quality of contract performance and reducing contract risk.

Keywords: public procurement, contract system, the principle of competition, marginal price, risk-based approach, contract risk, procurement efficiency.

Введение. Контрактная система в сфере государственных [1] и корпоративных [2] закупок направлена на эффективное использование бюджетных средств и максимизацию ценности закупок. Однако на практике наблюдается преобладание неконкурентных способов закупок, высоким уровнем закупок у единственного поставщика, неурегулированностью в законодательстве и серьезными нарушениями при обосновании и определении начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) и цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком и отсутствием при этом методики определения предельных цен [3,4]. Эти проблемы ограничивают развитие конкуренции, снижая эффективность распределения государственных и корпоративных ресурсов, что противоречит принципам контрактной системы.

Обязательным элементом российской контрактной системы в сфере закупок является начальная (максимальная) цена контракта (НМЦК) [1] или начальная максимальная цена договора (НМЦД) [2]. Такая цена устанавливается заказчиком как максимальная сумма, которую можно потратить на исполнение контракта.

Расчет НМЦК производится с использованием следующих методов [1,5]:

- метода сопоставимых рыночных цен (анализ рынка);
- нормативного метода;
- тарифного метода;
- проектно-сметного метода;
- затратного метода.

Метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) является приоритетным для определения и обоснования НМЦК, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком.

Однако в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ, регулирующих контрактную систему России в сфере закупок, нижний предел цены не регламентирован.

ется, что является следствием законодательной политики в сфере закупок, направленной на создание условий для свободной конкуренции. В законе отсутствуют прямые указания на необходимость обоснования минимально допустимой цены закупки, которую может предложить участник закупки при условии выполнения требований документации о закупке.

Принято считать, что это обеспечивает свободу ценовой конкуренции, которая в условиях государственного заказа, как правило, выступает основным критерием выбора поставщика. Отсутствие нижнего предела цены контракта позволяет участникам конкурировать по более низкой цене контракта, нередко предлагаю цену контракта ниже себестоимости. Теоретически это должно обеспечивать более эффективное расходование средств, стимулируя участников снижать цену, рассчитывая, что таким образом можно получить заказ.

Вместе с тем, на практике отсутствие нижнего предела цен может порождать проблему демпинга. Участники могут предлагать нереалистично низкие цены, что увеличивает риск недобросовестного исполнения или расторжения контракта. Законодательство устанавливает механизм предотвращения таких последствий, предусматривая, в частности, особые требования к участникам закупки, предлагающим демпинговые цены, однако этот механизм не всегда эффективен, поскольку антидемпинговые меры заключаются в дополнительной финансовой нагрузке на победителя торгов, что не снижает, а только увеличивает риск неисполнения контрактных обязательств. Демпинг нарушает баланс между ценовой конкуренцией и качеством товаров, работ, услуг: сокращение затрат может происходить либо за счет снижения качества закупаемых товаров, работ, услуг, либо за счет привлечения более дешевой рабочей силы, что снижает привлекательность рынка в системе закупок для участников, способных предложить высокий уровень качества, и приводит к снижению надежности поставщиков [6].

Предельные цены в сфере закупок. Максимизация ценности закупки требует более взвешенного подхода к формированию ценового критерия оценки заявок. Возможным решением указанной выше проблемной ситуации, на наш взгляд, является развитие принципа

толерантности путем использования в сфере закупок инструмента предельных цен и установления приемлемого диапазона цен для участников закупки с учетом уровня неопределенности и контрактного риска. Это позволит избежать ошибок в ценообразовании, обеспечивая устойчивость контрактных отношений и создавая баланс между ценой и качеством, увеличив конкурентоспособность добросовестных участников закупки по установленным неценовым критериям.

В данной работе под *предельными ценами* в сфере закупок будем понимать предельные значения цены контракта, превышение которых при отклонении в обе стороны от цели закупки по цене, обусловленное неопределенностью и риском, является неприемлемым (иначе, минимальная и максимальная цена контракта), обеспечивающие качество и эффективность закупки, а также надежность поставщика как его способность своевременно поставить товары, работы, услуги в соответствии с требованиями.

Следует, однако, заметить, что использование инструмента предельных цен имеет некоторые особенности, приведенные в таблице 2.3.

Допустимая область ценовых предложений задается нижним (P_{\min}) и верхним (P_{\max}) пределами диапазона цен. В результате формируется интервал, который можно представить в виде:

$$P_{\min} \leq P \leq P_{\max},$$

где P – приемлемое ценовое предложение по предмету закупки;

P_{\min} – минимальная цена контракта;

P_{\max} – начальная (максимальная) цена контракта (НМЦК);

При определении минимальной цены контракта необходимо учитывать минимально возможные затраты и издержки, цены ресурсов и их обоснованность, а также риск спроса на товары, работы, услуги. Основная цель — создать обоснованное ограничение, ниже которого цена может считаться экономически необоснованной или демпинговой. Минимальная цена контракта должна стимулировать конкуренцию по более высокому качеству, инновациям, функциональным и экологическим характеристикам, а также надежности участников закупки.

Риск-ориентированный подход. В контексте принятия решений о ценовых предложениях важно учитывать риски, присущие процессу закупок. Риск в данном контексте следует рассматривать как влияние неопределенности на достижение поставленных целей [7]. Риск выражается в отклонении фактического результата от предполагаемого и часто используется в основном в контексте негативных последствий, таких как убытки или срыв поставок.

Таблица 2.3. Особенности введения инструмента предельных цен в сфере закупок

Преимущества	Ограничения
Снижение риска демпинга и повышение качества: применение диапазона цен снижает вероятность снижения цены и связанных с этим рисков некачественного выполнения работ, что повышает прозрачность и стимулирует честную конкуренцию	Сложности определения предельных цен: определение минимальных и максимальных пределов стоимости требует глубокого анализа рынка и учета специфики проектов, что требует привлечение рыночных методов ценообразования и дополнительных ресурсов
Стабилизация рынка и стимулирование конкуренции: позволит сдвинуть удельный вес критериев оценивания заявок к неценовым критериям, что будет стимулировать неценовую конкуренцию и стабилизацию рынка	Вероятность манипуляций: если правила определения предельных значений будут недостаточно прозрачны, существует риск манипуляций при расчете пределов, что может привести к завышению ценовых ориентиров и нарушению конкуренции
Снижение административных издержек на контроль и мониторинг: поскольку снижение цены является заранее ограниченным, уменьшается нагрузка на контрольные органы, которые могут концентрироваться на проверке соответствия качества исполнения, а не на борьбе с демпингом	

Риск-ориентированный подход к установлению предельных цен предполагает учёт множества факторов риска, связанных с процессом исполнения контракта, включая риски, связанные с поставками, качеством товаров или услуг, изменениями рыночных условий, колебаниями валютных курсов, а также изменениями в законодательстве и другими внешними факторами. Такой подход позволяет более гибко определять цену контракта на основе анализа рисков, что способствует более обоснованному и справедливому проведению конкурсных процедур. Стоит отметить, что по результатам исследования текущего законодательства и научной литературы, посвященной изучению рисков в отечественной контрактной системе, выявлено отсутствие общепринятой классификации рисков в сфере закупок.

Основные этапы применения риск-ориентированного подхода к определению предельных цен:

1. Идентификация рисков: анализ возможных рисков, возникающих на различных этапах выполнения контракта (риски, связанные с поставками, качеством, изменением объема работ и т. д.).
2. Оценка вероятности и последствий рисков: определение вероятности возникновения каждого риска и оценка потенциальных финансовых потерь в случае его реализации.
3. Разработка мер по снижению рисков: формирование мероприятий, направленных на снижение или предотвращение возникновения определенных рисков.
4. Оценка затрат на мероприятия по снижению рисков: расчет затрат на реализацию разработанных мероприятий.
5. Определение предельной цены: учет затрат на управление рисками.

Математическая модель минимальной цены контракта. Мы предполагаем, что минимальная цена контракта (МнЦК) может быть определена как функция от начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК), скорректированная с учетом риска. Математически это может быть выражено следующей формулой:

$$\text{МнЦК} = \text{НМЦК} * \left(1 - \sum K_r * T_r\right),$$

где K_r — коэффициент риска по r -фактору, обусловленному качеством продукции и условиями контракта.

T_r — толерантность к риску по r -фактору: находится в границах (0;1) и отражает готовность заказчика (зависит от стратегических целей и рисковой политики заказчика) принять определённые риски. Определяется в отношении цели в масштабе цены, а не уровня риска [8,9].

Таким образом, применение риск-ориентированного подхода к определению предельных цен с учётом различных факторов контрактного риска, и готовности заказчика их принимать, позволит более гибко подходить к оценке заявок и минимизировать риск демпинга в государственных и корпоративных закупках, обязывая участников конкурировать в пределах экономически обоснованных значений цены контракта.

Заключение. Определение значений коэффициентов риска требует дальнейших научных исследований и эмпирической проверки для уточнения и адаптации подхода к специфики различных типов контрактов, отдельных проектов и отраслей путем корректировки коэффициентов риска и толерантности к ним. Для полноценного внедрения данного подхода требуется соответствующее изменение законодательной базы и методических рекомендаций, что позволит улучшить систему и повысить эффективность корпоративных и государственных закупок.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05/04/2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
3. **Опарин С.Г., Сулима В.В.** Конкурсный отбор в транспортном строительстве: перспективы совершенствования // Транспорт Российской Федерации. Журнал о науке, практике, экономике. 2010. № 6 (31). С. 30-34.
4. **Опарин С.Г., Сулима В.В.** Развитие конкурсов на право заключения государственного контракта на строительство объектов транспортной инфраструктуры // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. № 3 (125). С. 55-62.

5. Методические рекомендации Минэкономразвития России по определению начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (Утв. приказом Минэкономразвития России от 2.10.2013 № 567).
6. **Опарин С.Г.** Контрактные риски и надежность поставщиков в системе государственных и корпоративных закупок // В книге: Теория и практика управления рисками / Качалов Р.М., Слепцова Ю.А., Стасишина-Ольшевская А.Е., Ридзак В.К. и др. Санкт-Петербург, 2020. С. 211-232.
7. ГОСТ Р ИСО 31073— 2024 (ISO 31073:2022) Менеджмент риска. Словарь.
8. Концепция COSO ERM 2017. Управление рисками организации: интеграция со стратегией и эффективностью деятельности.
9. **Oparin S., Shcherbakova M.** Current state and prospects for development of the contract system in the field of public and corporate procurements // В сборнике: International Scientific Siberian Transport Forum TransSiberia - 2021. Switzerland, 2022. С. 925-935.