Актион Госзакупки
Справочная система
Актуально на 4 дек 2023

Как составить алгоритм запроса ценовых предложений для обоснования НМЦК без нарушений



Михаил Стахов член Совета по развитию системы закупок Торгово-промышленной палаты России

Из рекомендации узнаете, как заказчикам Крыма и Севастополя использовать оптимальный алгоритм запроса ценовых предложений, чтобы обосновать НМЦК закупки без нарушений.

Какие ошибки допускают заказчики при запросе ценовых предложений

На практике заказчики часто при запросе ценовых предложений допускают ряд ошибок. Например, направляют запросы цен товаров, работ, услуг аффилированным компаниям или используют ответы на запросы от компаний, которых просто не существует.

Такие действия заказчика вызывают вопросы контрольных органов. В частности, почему запросы направляли именно таким организациям, ведь это ограничило интересы других поставщиков.

Часть заказчиков отвечает, что других организаций они не знают. Поэтому получить дополнительную информацию о ценах не смогли. Контролеры могут признать таких заказчиков виновными по части 2 статьи 7.29.3 КоАП и применить штрафные санкции (решение Кемеровского областного суда от 06.03.2017 по делу № 21-137/2017).

Другие заказчики отвечают, что размещали в ЕИС запросы ценовых предложений. Поэтому ознакомиться с информацией о предстоящей конкурентной процедуре и представить свои коммерческие предложения мог неограниченный круг участников закупок. Также заказчики направляли пять и более запросов цен товаров, работ, услуг потенциальным участникам закупки, о которых им было известно. Поэтому в их действиях ограничения конкуренции по статье 17 Федерального закона № 135-ФЗ «О защите конкуренции» не было.

Из части 5 статьи 22 Закона № 44-ФЗ следует, что метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) позволяет использовать:

- общедоступную информацию о ценах по части 18 статьи 22 Закона № 44-ФЗ;
- информацию о ценах, которую получили по запросам от поставщиков;
- информацию от запросов цен товаров, работ, услуг, которые разместили в ЕИС.

Позиция о том, что требования приказа Минэкономразвития от 02.10.2013 № 567 носят рекомендательный характер, так как приказ не зарегистрирован в Минюсте и не является нормативно-правовым актом, на практике несостоятельна. Суды данный факт не учитывают и привлекают заказчиков к административной ответственности именно за нарушение требований приказа № 567 (постановления Шестнадцатого арбитражного апелляционного суда от 07.05.2018 № 16АП-1084/2018 по делу № А15-6281/2017, Пермского краевого суда от 17.07.2019 по делу № 44А-909/2019, решения Краснодарского краевого суда от 24.07.2018 по делу № 12-2542/2018, Кемеровского областного суда от 06.03.2017 по делу № 21-137/2017).

Какой алгоритм использовать для правильного запроса цен

Чтобы избежать административных правонарушений, рекомендуем заказчикам для обоснования НМЦК использовать общий алгоритм запроса цен товаров, работ, услуг. Он состоит из 12 шагов.

Шаг 1. Определить потребность в конкретном товаре, работе, услуге (далее — ТРУ) и его количестве.
Шаг 2. Сформировать техническое задание по правилам статьи 33 Закона № 44-ФЗ или КТРУ.
Шаг 3. Проанализировать рынок, чтобы выявить, какие из ТРУ отвечают требованиям заказчика.
Шаг 4. Проверить, есть ли акты о нормировании по правилам статьи 19 Закона № 44-ФЗ.

Внимание

Если для ТРУ установлена предельная цена в актах о нормировании, НМЦК рассчитывают в особом порядке
Сначала НМЦК рассчитывают нормативным методом. Полученную цену сравнивают с НМЦК, которую определили методом анализа рынка.

Шаг 5. Разместить запрос ценовой информации в ЕИС (ч. 5, 20 ст. 22 Закона № 44-ФЗ, п. 3.7.2 приказа Минэкономразвития № 567).
Шаг 6. Направить запросы ценовой информации не менее чем пяти поставщикам (подрядчикам, исполнителям) (ч. 5, 20 ст. 22 Закона № 44-ФЗ, п. 3.7.1 приказа Минэкономразвития № 567).
Шаг 7. Найти информацию о ценах в реестре контрактов ЕИС.
Шаг 8. Ценовые предложения, которые заказчик получил, нужно зарегистрировать в журнале учета. Дату и номер входящего коммерческого предложения также следует зафиксировать в журнале. Заказчик проверяет, отвечают ли ценовые предложения условиям закупки. Предложения, которые не отвечают требованиям, отклоняют.

Внимание

Не нужно пересчитывать коммерческие предложения, в которых цена указана без НДС
Ни Закон № 44-ФЗ, ни письмо Минфина от 15.05.2019 № 24-01-07/34829 не предусматривают возможности или необходимости увеличивать цены из коммерческих предложений на размер НДС от поставщиков, которые не платят НДС.
В коммерческом предложении обозначают конечную цену, по которой поставщик готов продать товар (если речь идет о неплательщике НДС). Увеличение этой цены на размер НДС приведет к необоснованному завышению НМЦК и, как следствие, может привести к заключению контракта по завышенной цене. Такие действия расценивают как неэкономное расходование бюджетных средств.
При этом заключать контракт нужно по цене, которую предложил победитель закупки. Такая цена включает в себя все расходы, в том числе НДС (для плательщиков НДС).

Шаг 9. Проверить ценовые предложения на наличие идентичных ТРУ, если их нет — однородных ТРУ.
Шаг 10. Применить к ценам корректирующие коэффициенты (при необходимости) (п. 3.14, 3.15 приказа Минэкономразвития № 567).
Шаг 11. Проверить однородность цен, рассчитать коэффициент вариации.

Внимание

Для расчета нужно использовать однородные цены
Если коэффициент вариации превышает 33 процента – цены неоднородные. В таком случае целесообразно провести дополнительные исследования рынка, чтобы увеличить количество ценовой информации для расчета. Неоднородные цены применять нельзя.

Шаг 12. Рассчитать НМЦК по идентичным ТРУ (не менее трех ценовых предложений). Если идентичные ТРУ отсутствуют — по однородным. Сравнить НМЦК с той, которую получили нормативным методом (если нужно).

Внимание

Обоснование начальной (максимальной) цены контракта — это расчет цены, к которому приложили информацию и документы, на основании которых он выполнен
Обоснование НМЦК размещают вместе с извещением в открытом доступе в сети Интернет. При этом наименования поставщиков (подрядчиков, исполнителей), которые предоставили информацию, включать в обоснование не нужно.

Чтобы без нарушений обосновать НМЦК, заказчик может получить ценовую информацию любым из доступных способов. Например, разместить в ЕИС запрос цен и одновременно направить запросы напрямую поставщикам (подрядчикам, исполнителям).

Пример

Запросы цен товаров, работ, услуг, которые фактически размещены в ЕИС

Товары

Извещение № 0374200001423000028 на поставку станка для заточки медицинского инструмента.

Извещение № 0374200001423000027 на поставку шкафов для хозяйственного инвентаря.

Извещение № 0374200001421000014 на поставку бумаги для офисной техники белой.

Услуги

Извещение № 0374200001423000001 на оказание услуг по продлению информационно-технологического сопровождения программных продуктов.

Извещение № 0374200001422000026 на промывку и опрессовку системы центрального отопления административного здания.

Работы

Извещение № 0374200001420000032 на выполнение работ по изготовлению и установке перегородок в здании Государственного бюджетного учреждения.

Извещение № 0374200001419000052 на выполнение работ по разработке проектно-сметной документации на установку автоматической пожарной сигнализации и системы оповещения управления эвакуацией людей при пожаре в Государственном бюджетном учреждении.

Приложение. Шаблон «Обоснование начальной (максимальной) цены контракта»
Шаблон поможет составить расчет НМЦК. В расчете заказчик вручную заполняет столбцы 2–7. Столбцы 8–12 заполняются автоматически по формулам.
© Материал из Справочной системы «Госзаказ»
https://1gzakaz.ru
Дата копирования: 04.12.2023