

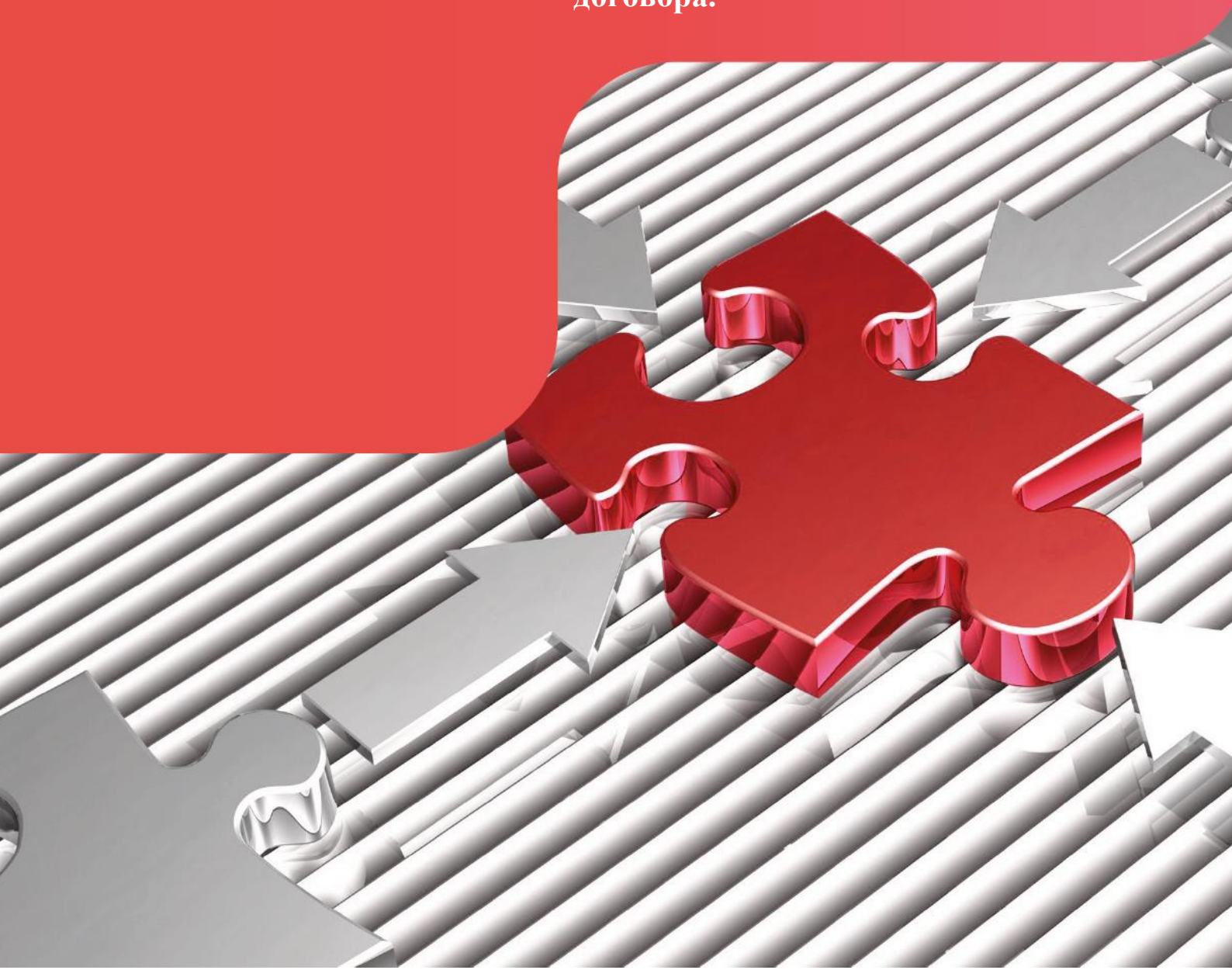
ЭЛЕКТРОННАЯ  
ПЛОЩАДКА  
РОССИИ



**ПРОФЕССИОНАЛ ЗАКУПОК**  
Образовательный проект

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА.**

**Методология определения начальной (максимальной) цены  
договора.**



|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 2 / 21      |

Одним из принципов Федерального закона от 18.07.2011 №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее - Закон №223-ФЗ) установлено целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции) и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика.

В соответствии с частью 2 статьи 2 Закона №223-ФЗ Положение о закупке должно содержать требования к закупке, в том числе порядок определения и обоснования начальной (максимальной) цены договора, цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), включая порядок определения формулы цены, устанавливающей правила расчета сумм, подлежащих уплате заказчиком поставщику (исполнителю, подрядчику) в ходе исполнения договора (далее - формула цены), определения и обоснования цены единицы товара, работы, услуги (ТРУ), определения максимального значения цены договора. При этом Закон №223-ФЗ и подзаконные акты не устанавливают методы определения начальной (максимальной) цены договора и формулы цены, следовательно, заказчику необходимо разработать их самостоятельно, а также организовывать и контролировать процесс формирования и обоснования цен. *Пример формулировки соответствующего раздела Положения о закупке приведен в материалах раздела 1 данного курса.*

Правильность расчета начальной (максимальной) цены договора (далее – НМЦД) имеет огромное значение на всех стадиях процесса закупки и оказывает непосредственное влияние на достижение ее эффективности.

Оптимальное значение НМЦД достигается при наличии баланса между реальной (рыночной) стоимостью товара, работы услуги и финансовым возможностям заказчика.

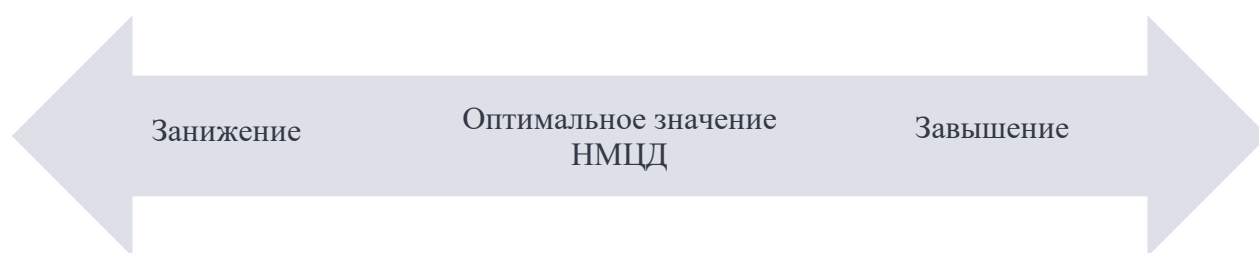


Рис. 1

На практике достижению вышеуказанного баланса препятствуют нарушения, связанные с применением методов обоснования НМЦД, а также непосредственно с расчетом цены. Рассмотрим причины и последствия таких нарушений.

#### **Основные причины занижения НМЦД:**

- Запрос ценовых предложений не содержит достаточно информации, позволяющей

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 3 / 21      |

потенциальным исполнителям договора правильно определить ценовой сегмент необходимой для заказчика продукции;

- Техническое задание (описание объекта закупки) и условия исполнения договора в документации о закупке и запросе ценовых предложений существенно отличаются;
- Расчет НМЦД произведен на основе неактуальных цен либо цен прошлых лет без учета инфляции;
- Подход к определению НМЦД - исходя из запланированного объема финансовых средств;
- Расчет НМЦД на основе непроверенной и неподтвержденной информации, например, рекламных буклетов, информации с сайтов в сети Интернет не являющихся официальными и т.д.;
- Искусственное занижение НМЦД с целью ограничения конкуренции и заключения договора с определенным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) с последующей «компенсацией» цены дополнительными соглашениями, закупками у единственного поставщика и прочие коррупционные схемы.

#### **Последствия занижения НМЦД:**

- Несостоявшаяся закупка, так как низкая цена экономически не выгодна участникам закупки. Необходимость проведения закупки заново, временные потери, риски возникновения проблем с обеспечением необходимой продукцией (особенно продукты питания, топливо, ГМС, лекарства и т.д.), риски удорожания продукции в связи с сезонностью, инфляцией и др.;
- В случае если договор заключен – риск поставки некачественного товара, экономия исполнителя договора на качестве товара, выполненных работ, оказанных услуг. Отказ от исполнения договора и, как следствие,
- Обжалование процедуры закупки, проверки и применение мер ответственности со стороны контролирующего органа;
- и др.

#### **Основные причины завышения НМЦД:**

- Сговор должностных лиц и специалистов заказчика с потенциальными поставщиками (исполнителями, подрядчиками) и иные проявления коррупции;

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 4 / 21      |

- Расчет НМЦД исключительно по коммерческим предложениям аффилированных<sup>1</sup> поставщиков (исполнителей, подрядчиков) чья ценовая политика, как правило, согласована либо регулируется внутри группы лиц и в результате цены отличаются от тех, которые реально сложились на рынке;
- Неправильный выбор метода обоснования НМЦД. Например, когда для широко представленной на рынке продукции не применяется метод сопоставимых рыночных цен;
- «Размытость» характеристик (параметров) закупаемой продукции и условий договора. В результате, при проведении мониторинга цен под указанные заказчиком требования попадает продукция из различных ценовых сегментов рынка;
- Расчет НМЦД произведен без учета сезонного изменения цен для отдельных видов продукции. *Например, если заказчик осуществляет закупку овощей, выращиваемых на территории региона, в размере всего годового объема в феврале;*
- Расчет НМЦД осуществлен на основе непроверенной и неподтвержденной информации.
- Подход к определению НМЦД - исходя из запланированных объемов финансовых средств и т.д.

#### **Последствия завышения НМЦД:**

- Риск неэффективного расходования средств;
- Обжалование процедуры закупки, проверки и применение мер ответственности со стороны контролирующего органа.

Общий алгоритм действий заказчика при определении и обосновании НМЦД включает в себя:

##### **1) На этапе планирования:**

**Первый шаг:** Определение потребности в закупаемой продукции (товарах, работах, услугах) на очередной финансовый год исходя из программ, определяющих деятельность заказчика (производственных, ремонтных и др.) объемов финансирования, наличия товарных запасов и др.;

**Второй шаг:** Описание предмета закупки в соответствии с требованиями ч.6.1 ст. 3 Закона №223-ФЗ.

**Третий шаг:** Выбор метода обоснования НМЦД применительно к каждому объекту закупки, исходя из указанных в Положении о закупке.

<sup>1</sup> Аффилированный – (от англ. affiliation - соединение, связь) – дочерний, соединенный, связанный. Такое же смысловое значение дано этому понятию в статье 532 ГК РФ.

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 5 / 21      |

## 2) На этапе осуществления закупки:

**Четвертый шаг:** актуализация (уточнение) указанной в плане закупки НМЦД с учетом изменения конъюнктуры рынков конкретных товаров (работ, услуг), инфляции, тарифной политики и иных факторов (при необходимости).

**Пятый шаг:** в зависимости от способа закупки и специфики предмета закупки определение и обоснование:

- НМЦД и формулы цены для включения в извещение и документацию о закупке, проект договора;
- цены единицы товара (работы и услуги) и максимальной цены договора. Максимальное значение цены договора определяется исходя из объема финансовых средств, которые запланированы заказчиком для такой закупки;
- цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком).

В случае, если количество поставляемых товаров, объем подлежащих выполнению работ, оказанию услуг невозможно определить, заказчик определяет начальную цену единицы товара, работы, услуги, начальную сумму цен указанных единиц, максимальное значение цены договора, а также обосновывает в соответствии с настоящим Положением цену единицы товара, работы, услуги.

При этом положения настоящего Положения, касающиеся применения начальной (максимальной) цены договора, в том числе для расчета размера обеспечения заявки или обеспечения исполнения договора, применяются к максимальному значению цены договора, если настоящим Положением не установлено иное.

Максимальное значение цены договора определяется исходя из объема финансовых средств (лимита), которые запланированы заказчиком для такой закупки.

### Формула цены.

В соответствии с требованиями Закона №223-ФЗ при осуществлении закупки заказчик в документации о закупке и (или) проекте договора указывает формулу цены договора. Формула цены договора – это правила расчета сумм, подлежащих уплате заказчиком поставщику (исполнителю, подрядчику) в ходе исполнения договора.

Формула цены разрабатывается заказчиком для каждой закупки с учетом специфики предмета закупки, принятых в отношении конкретного предмета закупки единиц измерений, наличия (отсутствия), формул расчета, установленных законодательством РФ и нормативными правовыми актами РФ в отношении отдельных видов товаров, работ, услуг.

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 6 / 21      |

Например, при осуществлении закупки товара, сумма, подлежащая уплате заказчиком поставщику, может рассчитываться по следующей формуле:

$$C_{\text{т}} = C_{\text{т}} \times K_{\text{ф}}$$

где:

- $C_{\text{т}}$  - сумма, подлежащая уплате по договору;
- $C_{\text{т}}$  - цены за единицу товара указанная в договоре;
- $K_{\text{ф}}$  – количество товара, фактически поставленного по договору.

При осуществлении закупки услуг ОСАГО цена договора (размер страховой премии) определяется по формуле (п. 12 Порядка применения страховых тарифов страховщиками при определении страховой премии по договору обязательного страхования, предусмотренного Указанием Банка России от 28.07.2020 № 5515-У):

В случае если условиями закупки предусмотрено авансирование формула цены должна учитывать перечисленный поставщику (исполнителю, подрядчику) аванс. А если условиями закупки предусмотрены этапы или частичная поставка, то формула цены должна быть указана с учетом таких условий.

Заказчик также вправе предусмотреть в формуле цены условие об оплате по договору за вычетом неустойки. При этом такое условие должно содержать в извещении, документации о закупке и проекте договора, а акте приемки результатов исполнения договора необходимо будет отразить общую сумму оплаты, размер неустойки, основания ее применения и порядок подсчета, а также итоговую сумму<sup>2</sup>.

ФАС России в письме от 22 августа 2018 г. №АД/66562/18 (далее - Письмо) указала, что при определении в документации о закупке начальной (максимальной) цены договора заказчик должен установить одно значение такой цены для всех участников закупки (независимо от применяемой ими системы налогообложения), указав при этом содержит или нет установленная цена НДС.

При этом, наличие в документации о закупке нескольких значений начальной (максимальной) цены договора (цены лота) не соответствует положениями Закона о закупках и может привести к неоднозначному толкованию таких положений участниками закупки и необъективной оценке своих возможностей при определении в заявке ценового предложения такого участника.

Следует отметить, что Верховный Суд РФ в признании Письма ФАС России недействительным отказал. В Решении Верховного Суда РФ<sup>3</sup> указано, что ФАС России в Письме не

<sup>2</sup> письмо ФАС России от 10.12.2015 № АЦ/70978/15

<sup>3</sup> Решение Верховного Суда РФ от 23.11.2023 №АКПИ23-809

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 7 / 21      |

изменила и не дополнила законодательство Российской Федерации в сфере закупок отдельными видами юридических лиц, поэтому содержание оспариваемого акта, вопреки доводам административного истца, не устанавливает не предусмотренные разясняемыми общеобязательные правила, распространяющиеся на неопределенный круг лиц и рассчитанные на неоднократное применение, поскольку изложенная ФАС России в письме информация релевантна приведенным положениям Закона о закупках.

В соответствии с позицией Верховного Суда РФ<sup>4</sup> из буквального толкования части 22 статьи 3.2, части 10 статьи 4 Закона №223-ФЗ следует, что заказчик в документации о закупке должен установить одно значение начальной (максимальной) цены договора для всех участников закупки независимо от при меняемой системы налогообложения (НДС/ УСН).

### **Методы определения и обоснования НМЦД.**

В отношении формирования цены договора Министерство финансов РФ указало, что порядок формирования цены договора устанавливается заказчиком самостоятельно. Вместе с тем при установлении порядка обоснования начальной (максимальной) цены договора, можно использовать методы, описанные в приказе 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»<sup>5</sup>.

В соответствии с рекомендациями ведомства, а также учитывая, что Законом №223-ФЗ и подзаконными актами методология определения цены договора не регламентирована, заказчики могут применять **пять методов** определения цены, используемых в Законе о контрактной системе<sup>6</sup>, а именно:

- 1) метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);
- 2) нормативный метод;
- 3) тарифный метод;
- 4) проектно-сметный метод;
- 5) затратный метод.

Вышеуказанный перечень методов не является исчерпывающим. Так как в соответствии с Законом №223-ФЗ заказчику дано право на применение любых других методов, при условии, что такие методы указаны в Положении о закупке.

<sup>4</sup> Определение Верховного Суда РФ по делу №307-ЭС20-21065 от 23 апреля 2021

<sup>5</sup> Письмо Минфина России от 16.06.2017 № 24-01-09/37717

<sup>6</sup> Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 8 / 21      |

В целом, определение НМЦД заказчик должен осуществлять с учетом необходимости достижения заданных целей обеспечения своих нужд, а также исходя из принципа экономической эффективности.

Рассмотрим специфику вышеуказанных методов определения НМЦД, как наиболее распространенных.

**Метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка)** заключается в установлении начальной цены договора, цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), цены за единицу товара (работы, услуги) на основании информации о рыночных ценах идентичных товаров, работ, услуг, планируемых к закупкам, или при их отсутствии однородных товаров, работ, услуг. Исходя из данного определения, этот метод чаще всего применяется при закупках стандартной, легко сопоставимой продукции, широко представленной на рынке.

При использовании метода сопоставимых рыночных цен начальная (максимальная) цена договора определяется путем анализа рынка идентичных товаров, работ, услуг, планируемых к закупке, а при их отсутствии – однородных товаров, работ услуг.

В соответствии с Методическими рекомендациями Минэкономразвития РФ<sup>7</sup> идентичными признаются:

- товары, имеющие одинаковые характерные для них основные признаки (функциональные, технические, качественные, а также эксплуатационные характеристики). При определении идентичности товаров могут учитываться, в частности, страна происхождения и производитель. Незначительные различия во внешнем виде товаров могут не учитываться;
- работы, услуги, обладающие одинаковыми характерными для них основными признаками (качественными характеристиками), в том числе реализуемые с использованием одинаковых методик, технологий, подходов, выполняемые (оказываемые) подрядчиками, исполнителями с сопоставимой квалификацией.

Однородными признаются:

- товары, которые, не являясь идентичными, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять одни и те же функции и (или) быть коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности товаров учитываются их качество, репутация на рынке, страна происхождения;

---

<sup>7</sup> Приказ 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)»

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 9 / 21      |

- работы, услуги, которые, не являясь идентичными, имеют сходные характеристики, что позволяет им быть коммерчески и (или) функционально взаимозаменяемыми.

При определении однородности работ, услуг учитываются их качество, репутация на рынке, а также вид работ, услуг, их объем, уникальность и коммерческая взаимозаменяемость.

Коммерческие и (или) финансовые условия поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг признаются сопоставимыми, если различия между такими условиями не оказывают существенного влияния на соответствующие результаты или эти различия могут быть учтены с применением соответствующих корректировок таких условий.

**В целях получения ценовой информации в отношении товара, работы, услуги для определения НМЦД рекомендуется осуществить следующие действия:**

- направить запросы о предоставлении ценовой информации поставщикам (исполнителям, подрядчикам), обладающим опытом поставок соответствующих товаров, работ, услуг, информация о которых имеется в свободном доступе (в частности, опубликована в печати, размещена на сайтах в сети «Интернет»);
- осуществить поиск ценовой информации в реестре договоров, заключенных заказчиками и (или) реестре договоров (контрактов), размещенных в ЕИС. При этом целесообразно принимать в расчет информацию о ценах товаров, работ, услуг, содержащуюся в договорах (контрактах), которые исполнены и по которым не взыскивались неустойки (штрафы, пени) в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств, предусмотренных этими договорами (контрактами);
- осуществить сбор и анализ **общедоступной ценовой информации**, к которой относится в том числе:
  - ✓ информация о ценах товаров, работ, услуг, содержащаяся в рекламе, каталогах, описаниях товаров и в других предложениях, обращенных к неопределенному кругу лиц, в том числе признаваемых в соответствии с гражданским законодательством публичными офертами;
  - ✓ данные государственной статистической отчетности о ценах товаров, работ, услуг (см. рис 2);
  - ✓ информация о ценах товаров, работ, услуг, содержащаяся в официальных источниках информации уполномоченных государственных органов и муниципальных органов в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательством субъектов РФ, муниципальными нормативными правовыми актами, в официальных источниках информации иностранных государств, международных организаций или иных общедоступных изданиях;

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 10 / 21     |

- ✓ информация о рыночной стоимости объектов оценки, определенная в соответствии с законодательством, регулирующим оценочную деятельность в Российской Федерации;
- ✓ информация информационно-ценовых агентств. При этом в расчет рекомендуется принимать информацию таких агентств, которая предоставлена на условиях раскрытия методологии расчета цен;
- иные источники информации, в том числе общедоступные результаты изучения рынка.

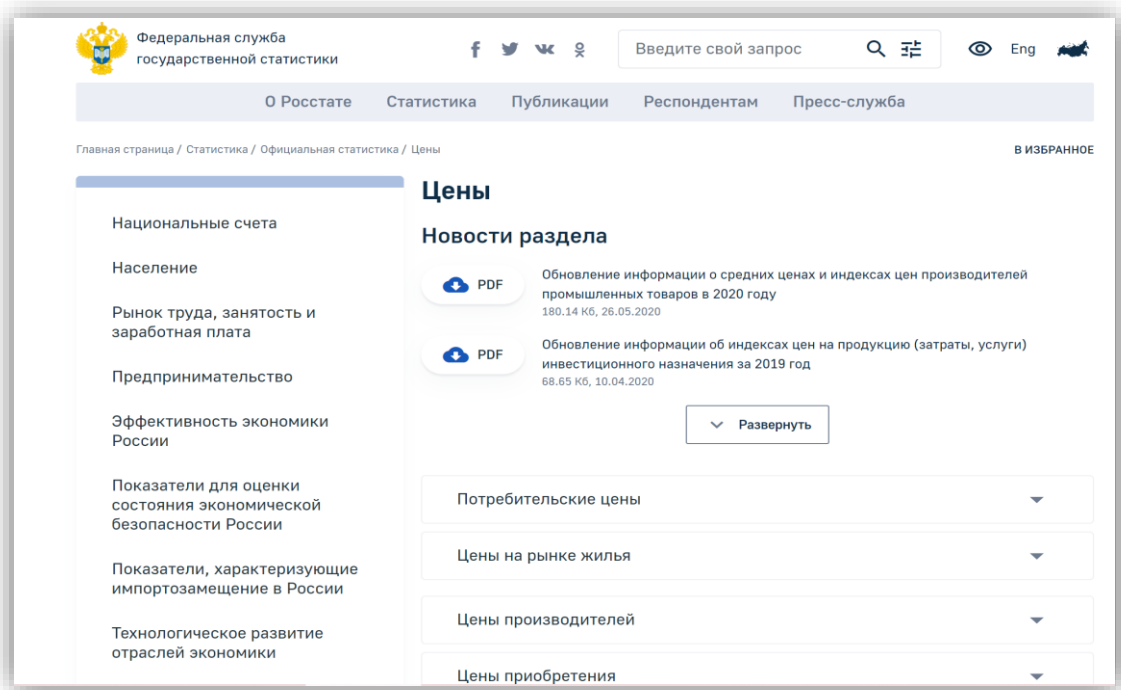


Рис. 2. Информации о ценах

### На что следует обратить внимание при использовании общедоступной информации.

**Публичная оферта** — это предложение, содержащее все существенные условия договора, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется (ст. 437 ГК РФ).

В каталогах, рекламном буклете может содержаться информация о том, что оно не является публичной офертой. Соответственно, такой источник не может использоваться при расчете НМЦД.

Также следует обращать внимание на указание срока действия рекламного предложения. В соответствии со ст. 11 Федерального закона от 13.03.2006 №38-ФЗ «О рекламе» если в соответствии с ГК РФ реклама признается офертой, такая оферта действует в течение двух месяцев со дня распространения рекламы при условии, что в

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 11 / 21     |

ней не указан иной срок.

Еще одним видом общедоступной информации является информация о рыночной стоимости объектов оценки, определенной в соответствии с законодательством, регулирующим оценочную деятельность в РФ, или законодательством иностранных государств. В случае приобретения заказчиком имущества, обязательная оценка которого предусмотрена Федеральным законом от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» НМЦД определяется исходя из оценки такого имущества, проведенной в соответствии с законодательством об оценочной деятельности. Возможность использовать результаты оценки предусмотрена для того, чтобы заказчики не допускали злоупотреблений и не могли приобрести имущество (объекты недвижимости) по завышенной цене.

Заказчик может осуществлять мониторинг цен самостоятельно, или же заказчиком может быть закуплена услуга по изучению рынка в целях получения ценовой информации, необходимой для определения НМЦД. При этом результаты такого изучения рынка рекомендуется рассматривать наряду с иными источниками ценовой информации при условии раскрытия в отчетах об их результатах методологии расчета цен.

Таким образом, формирование НМЦД методом сопоставимых рыночных цен требует комплексного подхода к источникам информации и обработки значительного объема информации. В то же время формальный или упрощенный подход к формированию НМЦД зачастую приводит к нарушениям, в том числе расчету цены, не соответствующей среднерыночной.

Целесообразно комбинировать источники ценовой информации, *например*:

- *ценовые предложения + сведения из Реестра договоров;*
- *информация с официального сайта производителя + ценовые предложения + общедоступные источники;*
- *и т.д.*

Это позволит более объективно осуществить расчет цены и исключить возможные риски ее завышения.

Очень важным моментом в определении и обосновании НМЦД является **правильность формирования запроса о предоставлении информации и последующий анализ полученных ценовых предложений.**

Обращаем внимание, что направлять запросы поставщикам (исполнителям, подрядчикам) целесообразно с применением одинакового вида связи. Для того чтобы не создавались преимущества, например, поставщику, который получил запрос по факсу в день отправки, перед поставщиком которому такой запрос направлен бумажным письмом по почте.

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 12 / 21     |

Запросы, направляемые поставщикам (исполнителям, подрядчикам), должны быть одинакового содержания.

**Целесообразно предусмотреть включение в запрос следующей информации:**

- подробное описание предмета закупки, включая указание единицы измерения, количества товара, объема работы или услуги;
- перечень сведений, необходимых для определения идентичности или однородности товара, работы, услуги, предлагаемых поставщиком (исполнителем, подрядчиком);
- основные условия исполнения договора, включая требования к порядку поставки продукции, выполнению работ, оказанию услуг, предполагаемые сроки проведения закупки, порядок оплаты, размер обеспечения исполнения договора, требования к гарантийному сроку товара, работы, услуги и (или) объему предоставления гарантий их качества;
- сроки предоставления ценовой информации;
- информацию о том, что проведение данной процедуры сбора информации не влечет за собой возникновение каких-либо обязательств заказчика;
- указание о том, что из ответа на запрос должны однозначно определяться цена единицы товара, работы, услуги и общая цена договора на условиях, указанных в запросе, срок действия предлагаемой цены, расчет такой цены с целью предупреждения намеренного завышения или занижения цен товаров, работ, услуг.

Все документы, содержащие ценовую информацию и использованные для расчета НМЦД, рекомендуется регистрировать в соответствии с правилами делопроизводства заказчика, а также обеспечить надлежащее хранение.

Полученные ценовые предложения необходимо проанализировать на предмет ограничений по использованию информации для расчета НМЦД.

**В частности, не рекомендуется использовать для расчета НМЦД ценовую информацию:**

- представленную лицами, сведения о которых включены в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- полученную из анонимных источников;
- содержащуюся в документах, полученных заказчиком по его запросам и не соответствующих требованиям, установленным заказчиком к содержанию таких документов;
- не содержащую расчет цен товаров, работ, услуг;

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 13 / 21     |

- представленную поставщиками (подрядчиками, исполнителями), которые не занимаются соответствующей деятельностью. Проверить виды деятельности можно по выписке из ЕГРЮЛ. Обращайте внимание, чтобы среди видов деятельности (ОКВЭД) были те, что соответствуют предмету контракта;
- взятую из каталогов и предложений, которые не признают публичной офертой;
- адресованную другим лицам (коммерческие предложения, направленные другому заказчику);
- не по идентичным (однородным) товарам, работам, услугам;
- полученную без учета сопоставимых с условиями планируемой закупки коммерческих и (или) финансовых условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг<sup>8</sup>.

Также весьма осторожно следует использовать для расчета НМЦД договоры, заключенные по закупкам с демпингом цен и ценовую информацию аффилированных лиц, чья ценовая политика, как правило, согласована либо регулируется внутри группы лиц<sup>9</sup>.

При использовании в качестве источника для расчета НМЦД ценовых предложений необходимо помнить, что законодательство РФ не содержит мер ответственности поставщика (исполнителя, подрядчика) за недостоверные коммерческие предложения.

### **Корректировка НМЦД.**

Цены, используемые в расчетах НМЦД, рекомендуется приводить в соответствие с условиями планируемой закупки, в отношении которой определяется цена с помощью коэффициентов или индексов для пересчета цен товаров, работ, услуг с учетом различий в характеристиках товаров, коммерческих и (или) финансовых условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг. Корректировка также может быть необходима и для приведения цен прошлых периодов (как правило более шести месяцев от периода определения НМЦД) к текущему уровню цен.

Перечень и значимость коэффициентов, используемых при корректировке цены, рекомендуется определять, в том числе на основании результатов анализа, исполненных ранее договоров заказчика. С помощью указанных коэффициентов могут быть учтены следующие условия:

- срок исполнения договора;
- количество товара, объем работ, услуг;

<sup>8</sup> См. письмо Казначейства от 29.05.2020 № 07-04-05/21-10615

<sup>9</sup> Аффилированный – (от англ. affiliation - соединение, связь) – дочерний, соединенный, связанный. Такое же смысловое значение дано этому понятию в статье 532 ГК РФ.

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 14 / 21     |

- наличие и размер аванса по договору;
- место поставки;
- срок и объем гарантии качества;
- изменение базовой номенклатуры (комплектации, состава работ, услуг), обусловленное изменением удельного веса различных позиций (товаров, работ, услуг) в общем объеме закупки;
- дополнительная номенклатура (комплектация) - появление новых (или исключение предусмотренных ранее) позиций (товаров, работ, услуг) в общем объеме закупки;
- размер обеспечения исполнения договора;
- срок формирования ценовой информации;
- изменение в налогообложении;
- масштабность выполнения работ, оказания услуг;
- изменение валютных курсов (для закупок импортной продукции);
- изменение таможенных пошлин;
- и др.

Цены прошлых периодов, используемые в расчетах в соответствии с настоящими Рекомендациями, могут быть приведены к текущему уровню цен путем применения коэффициента, рассчитанного в соответствии с формулой:

$$k^{\text{пп}} = \frac{100 + \sum_{t\phi}^t (\text{ИПЦ}_t - 100)}{100}$$

где:

- $t\phi$  – срок формирования ценовой информации, используемой для расчета;
- $t$  - месяц проведения расчетов НМЦД;
- $\text{ИПЦ}_t$  - индекс потребительских цен на месяц в процентах к предыдущему месяцу, соответствующий месяцу в интервале от  $t\phi$  до  $t$  включительно, установленный Федеральной службой государственной статистики (официальный сайт в сети Интернет: <http://www.gks.ru>).

**В целях определения НМЦД методом сопоставимых рыночных цен (анализом рынка) целесообразно использовать не менее трех цен товара, работы, услуги, предлагаемых различными поставщиками (подрядчиками, исполнителями).**

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 15 / 21     |

В целях определения однородности совокупности значений выявленных цен, используемых в расчете НМЦД в соответствии с настоящим разделом, рекомендуется определять коэффициент вариации. Коэффициент вариации цены определяется по следующей формуле:

$$V = \frac{\sigma}{\langle \text{ц} \rangle} * 100$$

где:

- V - Коэффициент вариации цены;
- $\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\text{ц}_i - \langle \text{ц} \rangle)^2}{n-1}}$  - среднее квадратичное отклонение;
- $\text{ц}_i$  – цена единицы товара, работы, услуги, указанная в источнике с номером i;
- $\langle \text{ц} \rangle$  – средняя арифметическая величина цены единицы товара, работы, услуги;
- n – количество значений, используемых в расчете.

Коэффициент вариации может быть рассчитан с помощью стандартных функций табличных редакторов (Excel).

Совокупность значений, используемых в расчете, при определении НМЦД, считается неоднородной, если коэффициент вариации цены превышает 33%. Если коэффициент вариации превышает 33%, необходимо провести дополнительные исследования в целях увеличения количества ценовой информации, используемой в расчетах.

**НМЦД методом сопоставимых рыночных цен (анализом рынка) (НМЦД<sub>рын</sub>) определяется по формуле:**

$$\text{НМЦД}_{\text{рын}} = \frac{v}{n} * \sum_{i=1}^n \text{ц}_i$$

где:

- v – количество (объем) закупаемого товара (работы, услуги);
- n – количество значений, используемых в расчете;
- i – номер источника ценовой информации;
- $\text{ц}_i$  - цена единицы товара, работы, услуги, представленная в источнике с номером i, скорректированная с учетом коэффициентов (индексов), применяемых для пересчета цен товаров, работ, услуг с учетом различий в характеристиках товаров, коммерческих и (или) финансовых условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Таким образом, рыночная цена определяется как средняя арифметическая величина, при этом для объективной характеристики анализируемой совокупности цен дополнительно

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 16 / 21     |

определяется коэффициент вариации цены. Такой подход позволяет исключить ситуацию, когда средняя цена определяется некорректно исходя из неоднородной совокупности цен.

Для упрощения работы с вышеуказанными формулами можно применять специальные компьютерные программы – калькуляторы цен. В свободном доступе такие программы есть, к примеру, на сайтах уполномоченных органов на определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) по Закону о контрактной системе, например, [www.gz.amurobl.ru](http://www.gz.amurobl.ru).

#### Пример расчета НМЦД

Таблица 1

| Правильный расчет                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Неправильный расчет                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| На запрос заказчика о цене товара получены следующие ценовые предложения, соответствующие условиям запроса:<br>11 000 руб.; 12 450 руб.; 10 000 руб.;<br>Коэффициент вариации -11,05% < 33%<br>Совокупность однородная, следовательно, средняя рыночная цена 11 150 руб. – может быть использована для определения НМЦД. | На запрос заказчика о цене товара получены следующие ценовые предложения, соответствующие условиям запроса:<br>21 000 руб.; 12 450 руб.; 11 000 руб.;<br>Коэффициент вариации -36,47% > 33%<br><b>Совокупность неоднородная! Следовательно, средняя рыночная цена 14816,67 руб. – не может быть использована для определения НМЦД!</b> |

Обратите внимание, что при расчете цены методом **сопоставимых рыночных цен** заказчик вправе указать цену меньшую, чем в представленном обосновании НМЦК (в том числе полученной по результатам трех коммерческих предложений), и соответствующую объему денежных средств, запланированных под данную закупку<sup>10</sup>.

При использовании метода сопоставимых рыночных цен заказчика зачастую сталкиваются со сложностями получения исходной информации – коммерческих предложений необходимых для расчета НМЦД, а именно:

- игнорирование запросов или несвоевременное предоставление информации;
- предоставление явно завышенных цен и несопоставимых с потребностями заказчика условий поставки;
- отсутствие расчета цены, объема поставляемых товаров, выполняемых работ оказываемых услуг;
- и др.

Поиск информации в Реестре договоров (реестре контрактов) в ЕИС также сопряжен с определенными проблемами, в том числе с несовершенством поисковой системы сайта ЕИС и, как

<sup>10</sup> письмо Минфина России от 08.09.2017 № 24-01-09/58179

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 17 / 21     |

следствие, необходимостью поиска и обработки большого массива информации вручную.

Вариантом решения вышеуказанных является использование сервиса «Рассчитать НМЦ» реализованного электронной площадкой «РТС-тендер». Подробное описание и алгоритм работы с данным сервисом приведены в презентации к данному разделу.

### **Нормативный метод.**

Нормативный метод заключается в расчете НМЦД на основе требований к норме потребления (расхода, лимита) закупаемых товаров, работ, услуг, установленных действующим законодательством РФ, отраслевых, региональных и других нормативов) и (или) локальными актами Заказчика.

НМЦД нормативным методом осуществляется по формуле:

$$\text{НМЦД}^{\text{норм}} = v \cdot c_{\text{рын}}$$

где:

- $v$  – количество (объем) закупаемого товара (работы, услуги) установленное в соответствии с нормой потребления (расхода);
- $c_{\text{рын}}$ . –цена единицы товара, работы, услуги, установленная с применением метода сопоставимых рыночных цен.

При этом заказчиком может быть установлен норматив (лимит, расход, норма потребления) как в отношении количества (объема) товара, работы или услуги, так и в отношении цены.

### **Тарифный метод.**

Тарифный метод применяется заказчиком, если в соответствии с законодательством Российской Федерации цены закупаемых товаров, работ, услуг подлежат государственному регулированию или установлены муниципальными правовыми актами.

Так, Постановлением Правительства РФ от 07.03.1995 №239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов) (в ред. от 04.09.2015) утверждены:

- перечень продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, на которые государственное регулирование цен (тарифов) на внутреннем рынке Российской Федерации осуществляют Правительство Российской Федерации и федеральные органы исполнительной власти;
- перечень продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, на которые государственное регулирование цен (тарифов) на

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 18 / 21     |

внутреннем рынке Российской Федерации осуществляют органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

- перечень услуг транспортных, снабженческо-сбытовых и торговых организаций, по которым органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации предоставляется право вводить государственное регулирование тарифов и надбавок.

При использовании тарифного метода начальная цена договора (НМЦД<sup>тариф</sup>) определяется по формуле:

$$\text{НМЦД}^{\text{тариф}} = v \cdot \text{Ц}_{\text{тариф}}$$

где:

- $v$  - количество (объем) закупаемого товара (работы, услуги);
- $\text{Ц}_{\text{тариф}}$  – цена (тариф) единицы товара, работы, услуги, установленная в рамках государственного регулирования цен (тарифов) или установленная муниципальным правовым актом.

Источниками информации при определении НМЦД тарифным методом могут быть:

- нормативные правовые базы;
- официальные сайты организаций, сфера деятельности которых относится к субъектам естественных монополий;
- официальные сайты субъектов РФ, органов местного самоуправления и др.

### **Проектно-сметный метод.**

Проектно-сметный метод заключается в определении НМЦД, цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), цены единицы ТРУ на:

- 1) строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объекта капитального строительства на основании проектной документации в соответствии с методиками и нормативами (государственными элементными сметными нормами) строительных работ и специальных строительных работ, утвержденными в соответствии с компетенцией федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере строительства, или органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации;
- 2) проведение работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, за исключением научно-методического руководства, технического и авторского надзора, на основании согласованной в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, проектной документации на

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 19 / 21     |

проведение работ по сохранению объектов культурного наследия и в соответствии с реставрационными нормами и правилами, утвержденными федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации в области государственной охраны объектов культурного наследия.

Проектно-сметный метод может применяться и при определении и обосновании НМЦД, цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), **на текущий ремонт зданий, строений, сооружений, помещений.**

НМЦД в соответствии с проектно-сметным методом определяется стоимостью работ, установленной утвержденной (согласованной) проектной документацией, проиндексированной с учетом изменения уровня цен, произошедшего в период с момента утверждения (согласования) проектной документации до момента определения НМЦД, и скорректированной на прогнозный индекс инфляции, на период выполнения работ.

Основанием для применения данного метода является проектная документация (включающая сметную стоимость работ), разработанная и утвержденная в соответствии с законодательством РФ<sup>11</sup>. Сметная стоимость определяется по методике МДС 81-35.2004, утвержденной постановлением Госстроя России от 5 марта 2004 г. № 15/1 с использованием норм строительных и реставрационных работ, а также правил, утвержденных федеральными и региональными госорганами.

В соответствии с ч. 4 статьи 48 Градостроительного кодекса РФ работы по договорам о подготовке проектной документации, заключенным с застройщиком, техническим заказчиком, лицом, ответственным за эксплуатацию здания, сооружения, региональным оператором, должны выполняться только индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами, **которые являются членами саморегулируемых организаций в области архитектурно-строительного проектирования.** Выполнение работ по подготовке проектной документации по таким договорам обеспечивается специалистами по организации архитектурно-строительного проектирования (главными инженерами проектов, главными архитекторами проектов).

Таким образом, застройщик (заказчик) не вправе готовить сметную документацию самостоятельно, даже при наличии в штате соответствующих специалистов. Данное ограничение действует и для сметы на выполнение работ по капитальному ремонту.

При осуществлении закупки на выполнение проектно-сметной документации (ПСД) в проекте договора следует предусмотреть условие о предоставлении результата выполненных работ, в формате, обеспечивающем:

<sup>11</sup> Приказ Минэкономразвития России от 02.10.2013 № 567

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 20 / 21     |

- размещение ПСД в ЕИС. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 27.01.2022 №60 документы, сформированные без использования ЕИС, размещаются в системе в форме электронного документа или образа бумажного документа, объем каждого из которых не должен превышать 50 мегабайт;
- предоставление документов для проведения государственной экспертизы проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий и проверки достоверности определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства.
- государственной экспертизы проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий и проверки достоверности определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства» (при необходимости).

Заказчики вправе включить в Положение о закупке общие правила определения и обоснования начальной (максимальной) цены договора, цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), начальной цены единицы ТРУ проектно-сметным методом на основании Приказа Минстроя России от 23.12.2019 №841/пр., при закупке строительства под ключ могут применяться отдельные положения приказа Минстроя России от 30.03.2020 №175/пр, а также Правила заключения контрактов, предметом которых является одновременно выполнение работ по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию объектов капитального строительства, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 12.-5.2017 №563.

### **Затратный метод.**

Затратный метод применяется, как правило, в случае невозможности применения других методов или в дополнение к ним. Данный метод заключается в определении НМЦД, цены договора, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), как суммы произведенных затрат и обычной для определенной сферы деятельности прибыли. При этом учитываются обычные в подобных случаях прямые и косвенные затраты на производство или приобретение и (или) реализацию товаров, работ, услуг, затраты на транспортировку, хранение, страхование и иные затраты.

Информация об обычной прибыли для определенной сферы деятельности может быть получена заказчиком исходя из анализа контрактов и договоров, размещенных в ЕИС, других общедоступных источников информации, в том числе информации информационно-ценовых агентств, общедоступных результатов изучения рынка, а также результатов изучения рынка,

|                                                                          |             |
|--------------------------------------------------------------------------|-------------|
| ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК, ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА | Лист/листов |
| МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА           | 21 / 21     |

проведенного по инициативе заказчика.

Затратный метод обоснования НМЦД предполагает, по сути, расчет калькуляции или сметы затрат на основании утвержденных расценок или других источников цен на работы, материалы, использование машин и механизмов и др.

Следует отметить, что составление смет представляет собой достаточно трудоемкий процесс, требующий соответствующей квалификации персонала.

### **Особенности определения НМЦД для отдельных категорий заказчиков.**

В соответствии с ч. 6 статьи 3.1-1 Закона №223-ФЗ Правительство РФ вправе определить перечни товаров, закупки которых с начальной (максимальной) ценой договора (НМЦД), превышающей величину, установленную Правительством РФ, не могут быть осуществлены заказчиками, указанными в части 1 статьи 3.1-1, без согласования с координационным органом Правительства РФ по согласованию закупок заказчиков эксплуатационных характеристик этих товаров, в том числе использование которых предусмотрено условиями закупок, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг, аренда (включая фрахтование, финансовую аренду), и (или) возможности осуществления таких закупок за пределами территории РФ.

Заказчиками, на которых распространяется вышеуказанное ограничение, являются государственные компании и корпорации, компании с долей участия государства более 50%, а также компании, в которых более 50% долей принадлежит любому из указанных юрлиц.

Перечень товаров, закупки которых с начальной (максимальной) ценой договора, превышающей величину, установленную Правительством РФ, не могут быть осуществлены заказчиками, указанными в части 1 статьи 3.1-1 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц утвержден Распоряжением Правительства РФ от 18.07.2018 №1489-р (в ред. Распоряжения от 23.09.2020 №2446-р).