

Запрещенные приемы: на что пойдет контролер, чтобы найти ошибку в обосновании цены контракта с едпоставщиком

Из статьи вы узнаете: контролер никогда не уходит с пустым актом проверки. Не из вредности, а потому что работа у него такая. Работать без единого нарушения не удавалось еще ни одному заказчику. Задача контролера – эти нарушения выявить. Не для того, чтобы вас наказать, а для того, чтобы предупредить дальнейшие аналогичные нарушения. Метод работы у каждого контрольного органа свой. И часто у вас могут потребовать документы, которые, как вам казалось, вы предоставлять не обязаны. Читайте, какие приемы в работе с документами используют контролеры, чтобы найти у вас ошибку в обосновании цены контракта с едпоставщиком.

Прием № 1. Сравнения со средними ценами по Госкомстату

Когда вы часто заключаете контракты без конкурентной процедуры, у контролера при проверке возникнет множество вопросов. Почему не провели закупку другим способом, если закупаете часто одно и то же? А откуда взяли такие цены? А вы уверены, что они не завышены? Дайте посмотреть предложения от поставщиков – на что опирались при расчете цены контракта?

И тут начинается самое интересное. Да, вы правильно сделали запрос цен, использовали только достоверные источники, правильно вывели среднюю цену, посчитали отклонение и сопоставили усло-



Рисунок 1. Как выглядит поиск потребительских цен на сайте ГКС

вия. Все строго по рекомендациям приказа Минэкономразвития от 02.10.2013 № 567. Но та цена, которая выведена по всем правилам, оказалась существенно выше среднерыночной.

Как контролер это выяснил? Во-первых, он тоже ходит в магазин и знает, что если картошка в розницу стоит 30 рублей, то оптом она не может стоить 45. А вы ее купили как раз по 45 и не один мешок. А подтвердил он свои догадки через сайт Госкомстата: www.gks.ru.

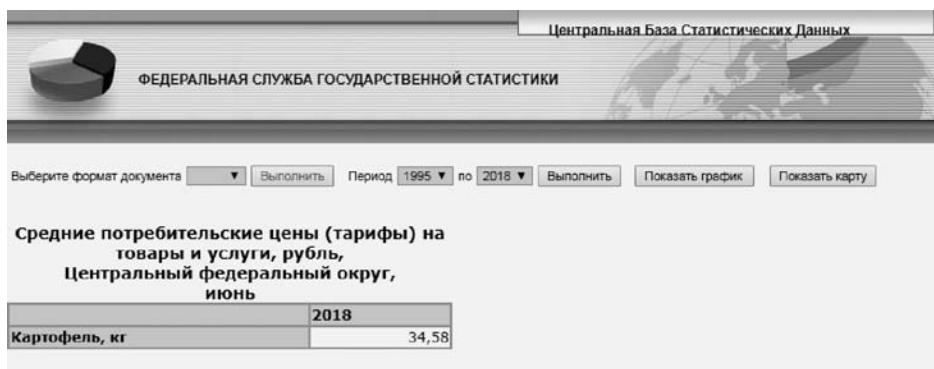
Федеральная служба государственной статистики мониторит потребительские цены по всем регионам и выкладывает результаты мониторинга на свой сайт. В фильтрах поиска на сайте можно установить нужные значения по объекту мониторинга, году, территории и периоду, как на рисунке 1.

ОБ АВТОРЕ

Олег ТОЛСТОБОКОВ,
доцент кафедры государственных и общественных закупок
ИРДПО Минобрнауки, эксперт по комплексному контролю
нормативных актов в сфере закупок, аккредитованный
при Минюсте, кандидат технических наук



Рисунок 2. Система аналитики ГКС показала результат по запросу



После того как ввели все нужные значения, система покажет результат в отдельной вкладке, как на рисунке 2.

Так и вышло, что это не контролер покупает картошку по акции, а вы покупаете корнеплоды по завышенной цене. Несмотря на то, что это цена выведена правильно. А завышенные цены – это неэффективное расходование бюджетных средств, нарушение ст. 74 БК РФ.

Прием № 2. Сравнение цен между коммерческими предложениями

Ошибочно полагать, что контролер просто проверит наличие коммерческих предложений и не станет их смотреть: есть какие-то бумаги под обоснование цены и хорошо. Смотреть он станет, и более того, сравнит между собой цены этих коммерческих предложениях.

Он делает это для того, чтобы понять – действительно ли вы в закупках нацелены на эффективный расход или просто соблюдаете требования законодательства и рекомендации регулятора. По рекомендациям Приказа № 567 ваша задача при обосновании цены методом анализа формально выглядит так:

1. Запросить ценовую информацию у поставщиков;
2. Сравнить цены между собой;
3. Вывести среднюю цену на объект закупки.

А контролер видит эту задачу иначе. Во-первых, вы должны выбрать поставщиков с опытом и запросить у них цены. Во-вторых,

Сравните расчетную цену с ценой на сайте ГКС, если ваш объект закупки есть в перечне статистики

проверить, нет ли у этих цен какого-то колоссального разброса. В-третьих, вывести среднюю, актуальную цену. В-четвертых, удостовериться, что полученная цена не превышает среднюю цену по региону. Только после этого можно говорить, что цена обоснованна.

Финконтроль заострит внимание на втором этапе. Например, вам нужно приобрести бумагу для принтера. Вы запросили цены – трое поставщиков ответили. Один предложил цену 181 руб. за пачку бумаги, второй 296, третий 360. Такой большой разрыв в цене, в два конца, говорит о том, что цены неоднородны. Но тем не менее вы их приняли в работу и на их основе рассчитали цену контракта. А такая цена недостоверна, контролер выявит нарушение.

**Контролер
сам срав-
нит цены
от постав-
щиков,
если за-
подозрит
неладное**

Прием № 3. Сравнение цен едпоставщика с ценами контрактов по конкурентным закупкам

Закупка у едпоставщика самая быстрая – в этом ее основное преимущество перед любой конкурентной процедурой. Но это не значит, что в закупке у едпоставщика можно купить что угодно, у кого угодно за любые деньги, ведь это надо срочно. Такое объяснение контролера не устроит. Из этого вытекает третий запрещенный прием контролера – анализ всех закупок по конкретному объекту. Например, вы купили говядину у едпоставщика по цене 310 руб. за кг. Объем небольшой, вы очень торопились, прежний поставщик подвел – надо было где-то перехватить продовольствие. Однако буквально месяц назад вы успешно закрыли контракт на ту же самую говядину, но с ценой 280 руб. И это с условием, что контракт заключали по итогам электронного аукциона.

Выходит, что цена контракта в результате конкурентной процедуры, в которой участники боролись за право заключить контракт, выше, чем та, что вы заключили с едпоставщиком. Значит, контракт с едпоставщиком все же можно было заключить дешевле? Снова нарушение – контролер отметит в акте, что вы некорректно обосновываете цену и неэффективно расходуете бюджетные средства.