

6 признаков завышенной НМЦК, о которых вы не знали

Для расчета НМЦК существует пять основных методов. Приоритетный – метод анализа рынка. Он кажется самым простым и доступным. Ничего сложного – вы собираете ценовую информацию у поставщиков, размещаете запрос в ЕИС или смотрите в реестре свежие контракты, аналогичные вашему объекту закупки. Сравниваете цены, приводите к текущему периоду, если цены старые и выводите среднее – эта цифра и будет НМЦК. Все просто только на первый взгляд. Расскажем, какие 6 признаков говорят о том, что вы допустили ошибку при определении НМЦК.

Признак № 1. Все предложения подали одни и те же лица

Участники закупки часто регистрируют юрлица по адресу массовой регистрации. Как правило, – это адреса крупных бизнес-центров. Их используют исключительно для того, чтобы получать корреспонденцию. То есть фактически по этому адресу юридическое лицо не работает. Формально это не запрещено. Но контролеру вряд ли понравится, если для обоснования НМЦК вы используете несколько коммерческих предложений от организаций, зарегистрированных по одному и тому же адресу. Еще больше подозрений вызовут одни и те же фамилии учредителей и один и тот же телефон для связи в разных предложениях.

Формальный подход к обоснованию НМЦК недопустим

Чем опасна ошибка. Контролер решит, что вы позвонили кому-то из знакомых поставщиков, с которыми уже работали и попросили оперативно подготовить формальные предложения. Возможно,

вы делали так раньше, но если вас не наказали прежде, не думайте, что так обосновывать цену – правильно. По факту вы не исследовали рынок, а запаслись недействительными бумагами. Доказывать аффилированность лиц контролер не станет, но сведения в прокуратуру передать может. Будьте осторожны.

Как спастись. Проверьте регистрационные данные поставщика в предложениях. Не используйте для расчета НМЦК предложения с одинаковыми адресами, телефонами и учредителями – это вызовет повышенное внимание контролера.

Признак № 2. Предложение подали организации-призраки

Когда коммерческие предложения нужны срочно, сами поставщики могут допустить ошибку. Например, существовала организация- поставщик, но позже прекратила деятельность. Всю работу переключили на другое юрлицо, а прежнее ликвидировали. Все, что осталось от прежней организации, – печать, которую кто-то забыл в столе. И вот на работу пришел новый сотрудник. Ему дали срочное задание подготовить коммерческое предложение, но от какого юридического лица не сказали. Чтобы угодить начальству, сотрудник сделал все очень быстро, и информация в предложении актуальная.

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



Внимание!

Если цена контракта существенно ниже НМЦК – значит, вы допустили ошибку в обосновании цены

А вот бланк и печать – от организации, которая уже не работает. И складывается ситуация – коммерческое предложение в 2016 году подает организация, которая прекратила деятельность год назад.

Чем опасна ошибка. Даже если в коммерческом предложении указаны самые выгодные условия, – его нельзя использовать для обоснования НМЦК. Потому что поставщик физически уже не существует. Кроме прочего, вас могут заподозрить в том, что вы сами изготовили коммерческое предложение, особенно, если вы раньше работали у поставщика.

Как спастись. Проверяйте статус поставщика. На официальном сайте ФНС есть сервис «Проверь себя и контрагента». Там вы можете бесплатно запросить выписку из ЕГРЮЛ в режиме онлайн. Для этого вам нужно знать название и ИНН организации. Эти данные, как правило, указывают на фирменных бланках, на которых вы получаете коммерческие предложения. Так вы избежите ситуации, в которой придется оправдываться перед контролером.

Признак № 3. Цена контракта слишком сильно снижена

На первый взгляд может показаться, что это хорошо. Вы рассчитывали на одну сумму, а поставщик предложил объект закупки фактически за полцены. Но не обольщайтесь, как правило, это говорит не о том, что вы нашли самого лучшего поставщика, а о том, что вы неправильно рассчитали НМЦК. Представьте, вы закупаете разработку проектно-сметной документации. Собрали три коммерческих предложения. В первом цена – 89 500 руб., во втором – 129 770 руб., в третьем 102 330 руб. Средняя цена 107 тыс. руб., НМЦК – 107 тыс. руб. Вы провели аукцион. Победитель выиграл с ценой 23 580 руб. То есть цена была снижена на 78 процентов. Еще больше подозрений вызовет безусловное исполнение контракта. Цель любой коммер-

ческой организации – получение прибыли. Поэтому поставщики взвешивают все свои ценовые шаги в аукционах и бьются за каждый рубль в контракте. Задерживают работы, потому что им проще заплатить неустойку, чем в спешке проводить работы, которые выйдут гораздо дороже. В описанной ситуации поставщик снизил цену на 78 процентов. Если контракт будет без нарушений со стороны поставщика и неустоек – значит, его можно было исполнить еще дешевле.

Важно

Товары из ЕАЭС рассматривайте как отечественные

Чем опасна ошибка. Контролер обвинит вас в несоблюдении порядка и формы обоснования НМЦК. Потому что вы не предприняли все действия, чтобы получить максимально достоверную информацию о ценах на рынке. Штраф за такое нарушение – 10 тыс. руб. (ч. 2 ст. 7.29.3 КоАП).

Как спастись. Используйте несколько методов для расчета НМЦК. Это позволит вам заключить контракт по цене максимально приближенной к НМЦК. В этом случае у контролера будет к вам меньше вопросов – ведь вы приложили все усилия, чтобы корректно рассчитать начальную цену.

Признак № 4. Разные данные в реестре контрактов и в коммерческих предложениях

Когда вы рассчитываете НМЦК методом анализа рынка, вы можете получить информацию тремя способами. Первый способ – коммерческие предложения. Вы направляете потенциальным поставщикам запросы, в которых указываете, какая актуальная ценовая информация вам нужна и каким образом рассчитана указанная в предложении цена. Второй способ – разместить ценовой запрос в ЕИС. Это удобно, потому что именно там ваш запрос увидит максимально возможное количество потенциальных поставщиков. Те, кто имеют успешный опыт исполнения госконтрактов, постоянно мониторят закупки.

Проверяйте данные поставщиков через сервис на сайте nalog.ru

Многие заказчики выбирают какой-то один способ получения информации – допустим, запрос в ЕИС. Например, вы получили коммерческие предложения. Предложения от разных организаций, с разными ценами, никакой аффилированности, все адреса, телефоны, фамилии учредителей и названия разные. На основе предложений вы сформировали НМЦК и провели закупку. И цена сильно не упала. Но тут приходит контролер и указывает вам на реестр контрактов. И вы видите, что ваш контракт не просто невыгодный, а обладает признаками неэффективного расходования бюджетных средств. Вы заключили контракт на полгода с ценой 250 тыс. руб. А ваши коллеги буквально за месяц до вас заключили контракт с аналогичным объектом закупки, но по цене 76 тыс. руб.

Чем опасна ошибка. Опасность в том, что информация, которую вы абсолютно легально получили законным способом окажется недостоверной. А вы будете доказывать контролеру, что сделали все правильно. И окажетесь в неловком положении, когда вам укажут на ошибку, назначат штраф. Кроме прочего, на этом контролер вряд ли остановит проверку.

Как спастись. Не ограничивайтесь каким-то одним источником получения информации. Даже если у вас мало времени, все равно сверьте данные из полученных коммерческих предложений с данными из реестра контрактов. Если окажется, что ваши коллеги сравнительно недавно заключали аналогичные контракты в два раза дешевле – перед контролером может встать вопрос об эффективности вашей закупочной деятельности в целом.

Признак № 5. Заключили контракт с едпоставщиком по НМЦК

Вы рассчитали НМЦК и провели аукцион. Но он не состоялся, потому что поступила всего одна заявка участника. Заявка соответствует

Письмо-предложение участнику о снижении цены контракта

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РФ
Федеральное государственное бюджетное учреждение
«УЧЕБНО-ТРЕНИРОВОЧНЫЙ ЦЕНТР «КРЫЛАТСКОЕ»»
ул. Смирновская, д. 12, г. Химки,
Московская область, 141114,
Тел./факс: 8 (499) 123-45-67
himkicentre.ru
ИСХ. № 14/21-021017 от 02.10.2017

Генеральному директору
ООО «Спорт Сервис»

Уважаемый Алексей Алексеевич!

Электронный аукцион № 0315482616221623112 признан несостоявшимся, так как подана только одна заявка ООО «Спорт Сервис». Заявка признана соответствующей требованиям Федерального закона № 44-ФЗ и документации об аукционе. В связи с этим контракт заключается с единственным участником на условиях, предусмотренных документацией о закупке, и по цене, предложенной участником. Просим Вас рассмотреть возможность снижения цены контракта в целях экономии бюджетных средств.

С уважением,
Директор



И.Г. Абрамов

требованиям документации, и вы принимаете решение заключить контракт с этим участником по цене, равной НМЦК. При условии, что участник в своем предложении, которое вы учли при расчете НМЦК указал наименьшую цену. О чем это говорит? Это говорит о том, что поставщик был готов исполнить контракт за цену меньше, чем НМЦК. А вы, в свою очередь, могли на это повлиять, если бы направили ему письмо-просьбу рассмотреть возможность снижения цены контракта без изменения объема.

Чем опасна ошибка. Контролер придерживается к тому, что вы могли сэкономить бюджетные средства, если бы направили поставщику

предложение о снижении цены. То есть вы не предприняли всех мер, чтобы образовалась экономия. Экономию можно было по согласованию потратить на то, что нужно заказчику или вернуть в бюджет.

Как спастись. Обратитесь к поставщику с предложением пойти на уступки в целях экономии бюджетных средств. Направьте ему письмо с просьбой о снижении цены. Ваша экономия ему не аргумент, но если вы единственный крупный муниципальный заказчик, не исключено, что он пойдет навстречу и вам удастся сэкономить. Как составить такое письмо смотрите в образце на с. 29.

Признак № 6. Цена в плане-графике отличается от цены свежих закупок

Таким признаком обладают, как правило, не разовые закупки, а регулярные. Не думайте, что пристальное внимание контролеров привлекают только закупки большого объема, это не так. Именно по некрупным регулярным закупкам можно отследить актуальные цены и периодичность их изменения. Например, городская клиническая больница закупает подгузники. Такие закупки она проводит регулярно. И вот в конце года больница закрывает текущие контракты и занимается планированием. В плановые документы включает в том числе и закупку подгузников. Запрашивает коммерческие предложения у поставщиков и на их основании формирует НМЦК. Но заказчик (или, точнее, его

КТО НАКАЗЫВАЕТ ЗА ОШИБКИ В РАСЧЕТЕ НМЦК

ФАС не рассматривает жалобы на завышение НМЦК. В соответствии с пунктом 3 части 8 статьи 99 Закона № 44-ФЗ корректность обоснования НМЦК отслеживают органы внутреннего государственного/муниципального финансового контроля. В регионах эти структуры назы-

ваются по-разному. В большинстве случаев это контрольно-счетная палата (решение ФАС России от 13.02.2017 № К-118/17). Как правило, это органы, у которых есть полномочия по аудиту. В регионах есть нормативные акты, наделяющие эти органы полномочиями.

контрактный управляющий), забывает о том, что у него под рукой есть идеальный источник достоверной и актуальной информации о ценах. Это – реестр контрактов, в котором есть его собственные контракты, он сам их заключал буквально месяц назад. И данные в этих двух источниках (в коммерческих предложениях и в реестре контрактов ЕИС) отличаются в полтора раза. Контролер обратит на это внимание, у него появится повод для предписания и штрафа.

**8 (800) 775 48 66**

Выгодная подписка

Чем опасна ошибка. Ошибка опасна тем, что придется вносить изменения в плановые документы. Это усложняет саму закупку и затягивает ее. А еще можно получить взыскание от контролера. И заниматься двойной работой вместо работы полезной.

Как спастись. Используйте несколько проверенных источников информации. И следите за тем, чтобы данные ваших собственных контрактов прошлых периодов не противоречили информации, которую вы взяли из коммерческих предложений от потенциальных поставщиков.

Как обосновать НМЦК проектно-сметным методом: пример расчета

При расчете НМЦК за основу возьмите проектную документацию, в которую входит сметная стоимость работ. Сметную стоимость определяйте по методике МДС 81-35.2004, утвержденной постановлением Госстроя России от 05.03.2004 № 15/1. Пользуйтесь нормами строительных работ, реставрационными нормами и правилами федеральных и региональных госорганов.

Если строительство, реконструкцию или техническое перевооружение оплачиваете из средств федерального бюджета, проведите госэкспертизу документации и проверьте, достоверна ли сметная стоимость. При этом пользуйтесь нормами постановления Правительства от 18.05.2009 № 427. Посмотрите пример расчета НМЦК проектно-сметным методом на с. 32–35.

ПРИМЕР РАСЧЕТА

начальной (максимальной) цены контракта проектно-сметным методом

Заказчик	ГУ НИИ «Наука»
Объект закупки	Работы по выполнению текущего ремонта служебного помещения
Основные характеристики объекта закупки	В соответствии с положениями технического задания
Используемый метод определения НИМЦК	Для расчета начальной (максимальной) цены контракта заказчик применяет проектно-сметный метод. За основу взяты данные локальной сметы, разработанной и утвержденной в соответствии с законодательством России (приложение к настоящему расчету). Локальная смета составлена в соответствии с методиками и нормами строительных работ
Дата расчета	25 ноября 2017 года

По результатам произведенных расчетов начальная (максимальная) цена контракта составила 20 522 (Двадцать тысяч пятьсот двадцать два) руб. 82 коп.

Приложение. Локальный сметный расчет от 25 ноября 2016 года № 34.


Ответственный исполнитель _____ А.В. Степанов

Приложение

СОГЛАСОВАНО

Подрядчик _____ / _____
« ____ » _____ 20 ____ г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГУ НИИ «Наука»

А.В. Котов
25 ноября 2017 г.

ЛОКАЛЬНАЯ СМЕТА от « 25 » ноября 20 17 г. № 34

на выполнение работ по текущему ремонту служебного помещения, расположенного по адресу: г. Москва, ул. Толстого, д. 4

Основание: чертежи № 10

	Базовая цена	Текущая цена	
Сметная стоимость	41,02	20,52	тыс. руб.
Строительные работы	41,02	17,39	тыс. руб.
Монтажные работы	0,00	0,00	тыс. руб.
Оборудование	0,00	0,00	тыс. руб.
Прочие работы	0,00	0,00	тыс. руб.
Средства на оплату труда	4,1	5,30	тыс. руб.

Составлена в уровне текущих (прогнозных) цен ТСН-2001, ремонт, ноябрь 2016 года

№ п/п	Шифр расценки и коды ресурсов	Наименование работ и затрат	Единица измерения	Кол-во единиц	Цена на ед. изм., руб.	Поправочные коэфф.	Коэфф. зимних удорожаний	Всего в базисном уровне цен, руб.	Коэфф. пересчета и нормы НР и СП	Всего в текущем уровне цен, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел «Холл»										
Подраздел «Потолок»										
1	3.15-165-2	Обработка поверхностей потолков грунтовкой глубокого проникновения внутри помещения Объем: 0,204 = 6 × 3,4 : 100	100 кв. м	0,204						
		ЗП			63,49	*1,15*1,15	1,025	17,56	16,43	288,46
		ЭМ			0,80	*1,25*1,15	1,025	0,24	8,5	2,04
		в том числе ЗПМ			0,18	*1,25*1,15	1,025	0,05	16,43	0,89
2	1.1-1-3552	Грунтовка акриловая концентрированная универсальная с высокой клейовой и проникающей способностью	л	2,1012	40,17		1	84,41	1,59	134,20
		НР от ЗП	%	100				17,56	84	242,31
		СП от ЗП	%	64				11,24	44	126,92
		НР и СП от ЗПМ	%	175				0,09	166	1,48
		ЗТР	цел-ч	5,68		*1,15*1,15	1,025	1,57		
							132,72		796,3	
3	3.15-96-8	Высококачественная окраска поливинилацетатными водоземлюльсионными составами по штукатурке потолков	100 кв. м	0,204						
		ЗП			1026,01	*1,15*1,15	1,025	283,73	16,43	4661,64
		ЭМ			64,02	*1,25*1,15	1,025	19,24	8,83	169,92
		в том числе ЗПМ			15,13	*1,25*1,15	1,025	4,55	16,43	74,72
		МР			15,61		1	3,18	4,61	14,68
4	1.3-2-44	Смеси сухие шпаклевочные для сухих помещений на органическом связующем (ВЕТОНИТ KR)	кг	73,44	9,10		1	668,30	2,27	1517,05

№ п/п	Шифр расценки и коды ресурсов	Наименование работ и затрат	Единица измерения	Кол-во единиц	Цена на ед. изм., руб.	Поправочные коэфф.	Коэфф. зимних удорожаний	Всего в базисном уровне цен, руб.	Коэфф. пересчета и нормы НР и СП	Всего в текущем уровне цен, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5	1.1-1-2180	Краски водно-дисперсионные для внутренних работ марки ВД-БИО	л	0,014484	33 030,40		1	478,41	2,83	1353,91
		НР от ЗП	%	100				283,73	84	3915,78
		СП от ЗП	%	64				181,59	44	2051,12
		НР и СП от ЗПМ	%	175				7,96	166	124,04
		ЗТР	цел-ц	81,3		*1,15*1,15	1,025	22,48		
							1953,17		13 882,86	
Итого по подразделу «Пололок»							2085,89		14 679,16	
Подраздел «Стены»										
6	6.63-6-1	Снятие обоев простых и улучшенных	100 кв. м	0,5138598						
		Объем: $0,5138598 = (3,4 + 6) \times 2 \times 3,2 - 0,9 \times 2,05 \times 3 - 2,4 \times 2 + 1,56098$: 100								
		ЗП			119,57	*1,15	1,025	72,43	16,43	1189,94
		НР от ЗП	%	100				72,43	84	999,55
		СП от ЗП	%	64				46,36	44	523,57
		ЗТР	цел-ц	11,7		*1,15	1,025	7,09		
							198,31		2713,06	
7	3.15-140-1	Настенное покрытие стеклообоями с окраской поливинилацетатными красками за один раз с подготовкой	100 кв. м	0,5138598						
		ЗП			1901,57	*1,15*1,15	1,025	1324,57	16,43	21 762,76
		ЭМ			3,74	*1,25*1,15	1,025	2,83	6,21	17,58
		в том числе ЗПМ			1,12	*1,25*1,15	1,025	0,85	16,43	13,93
		МР			953,15		1	489,79	2,8	1371,40
								1818,04		23 165,67
	...									

№ п/п	Шифр расценки и коды ресурсов	Наименование работ и затрат	Единица измерения	Кол-во единиц	Цена на ед. изм., руб.	Поправочные коэфф.	Козф. зимних удорожаний	Всего в базисном уровне цен, руб.	Козф. пересчета и нормы НР и СП	Всего в текущем уровне цен, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Итого по подразделу «Стены»										
Итого по разделу «Холл»										
Итого по локальной смете										
Итого по смете ремонт служебного помещения по адресу: г. Москва, ул. Бердяева, д. 3										
НДС – 18%										
Итого с учетом НДС										

Составил _____ *инженер* _____ *В.С. Иванов*
 (должность) (подпись) (расшифровка)

Проверил _____ *экономист* _____ *А.С. Глебова*
 (должность) (подпись) (расшифровка)