

X НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ, ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ
РИСК'Э-2024

«Предельные цены в сфере закупок и их определение на основе риск-ориентированного подхода»

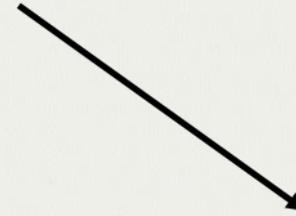
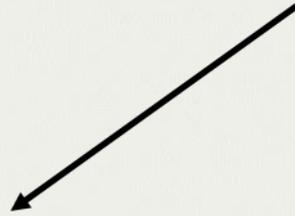
Аспирант кафедры «Экономика и
менеджмент в строительстве»

Миронов Сергей Игоревич

Пределные цены в сфере закупок —

это максимальные и минимальные значения стоимости товаров, работ или услуг, которые могут быть установлены при проведении государственных или корпоративных закупок.

Нормативное регулирование в сфере закупок РФ



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

Федеральный закон от 18.07.2011 №223-ФЗ
«О закупках товаров, работ, услуг
отдельными видами юридических лиц»

Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 08.08.2024)

Статья 22. Начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальная сумма цен единиц товара, работы, услуги:

1. Начальная (максимальная) цена контракта и в предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), определяются и обосновываются заказчиком посредством применения следующего метода или нескольких следующих методов:

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

Влияние демпинга

```
graph TD; A[Влияние демпинга] --> B[Снижение качества товаров и услуг]; A --> C[Сокращение числа надежных поставщиков]; A --> D[Снижение привлекательности государственных и корпоративных закупок];
```

Снижение качества
товаров и услуг

Сокращение числа
надежных поставщиков

Снижение привлекательности
государственных и
корпоративных закупок

Преимущества и ограничения введения инструмента предельных цен

Преимущества	Ограничения
Снижение рисков демпинга и повышение качества	Сложности в расчетах оптимальных значений
Стабилизация рынка и стимулирование конкуренции	Вероятность манипуляций
Снижение административных издержек на контроль и мониторинг	

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

- P – допустимое ценовое предложение;
- P_{max} – предельная цена справа, определяемая как начальная максимальная цена контракта (НМЦК);
- P_{min} – предельная цена слева, иначе минимально допустимая цена контракта (МДЦК).

Риск - недостаток информации о возможных событиях и их последствиях, а также неопределённость, которая влияет на вероятность достижения поставленных целей. Выражается в отклонении фактического результата от предполагаемого.

Этапы применения риск-ориентированного подхода

1.Идентификация рисков

2.Оценка вероятности и последствий

3.Разработка мер по снижению рисков

4.Оценка затрат на мероприятия

5.Определение предельной цены

Факторы, влияющие на определение предельной цены

Сложность объекта закупки

Сроки исполнения

Требования к качеству

Конкуренция на рынке

Математическая модель минимально допустимой цены контракта

$$\text{МДЦК} = \text{НМЦК} * \left(1 - \sum K_r * T \right)$$

- **НМЦК** — начальная максимальная цена контракта;
- $\sum K_r$ — сумма коэффициентов, учитывающие риски;
- **Коэффициент толерантности к риску (Т)**: Этот коэффициент находится в границах $[0;1]$ и отражает готовность заказчика принять определённые риски, или, другими словами, его уровень толерантности к риску.