

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЗАКУПКАХ



АНЧИШКИНА
Ольга Владленовна,

к.э.н., председатель Общественной коллегии НАИЗ, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, управляющий партнер компании «Ценовые и контрактные решения»

Процессы и процедуры ценообразования на товары, работы, услуги, поставляемые для обеспечения публичных нужд и нужд субъектов 223-ФЗ, остаются наиболее проблемными звеньями системы государственных, муниципальных и регулируемых закупок. Поручения о необходимости снижения государственными заказчиками расходов на закупки, о контроле роста цен на продукцию ГОЗ, аналогичные директивы госкорпорациям и иным регулируемым хозяйствующим субъектам даются практически регулярно и на различных уровнях управления закупками все последние годы.

ЦЕНОВЫЕ ФАКТЫ

Натурные обследования подтверждают абсолютную обоснованность данных поручений и директив. Так, скрининг, проведенный в мае-июне 2015 г.¹, выявил существенное завышение цен на стандартную продукцию (производимую не специально и продаваемую на открытых коммерческих рынках), закупаемую по госзаказу, по сравнению со среднерыночными ценами на ту же продукцию. В частности, превышение средней цены на молоко² при закупке данного продукта по государственным контрактам по сравнению с его среднерыночной ценой составило 28,13%, превышение средней цены соответственно: на подсолнечное масло³ – 20,70%, на муку⁴ – 67,28%, на сахар⁵ – 28,40%, на писчую бумагу⁶ – 9,45%, огнетушители⁷ – 5,10%, бахилы⁸ – 43,76%. Анализируемые контракты были заключены с соблюдением обязательных процедур обоснования начальной (максимальной) цены контракта и по итогам проведения конкурентных процедур.

Не предотвращают завышения цен в полном объеме и с требуемой надежностью те дополнительные процедурные меры, которые вводятся отдельными субъектами Российской Федерации. В частности, доступное для любого заинтересован-

ного эксперта сопоставление цен товаров на портале поставщиков (г. Москва) и цен на те же товары в московских магазинах позволяет выявить сравнительное превышение цен по госзакупкам, к примеру, гречки⁹ в размере до 45% и соответственно: манки¹⁰ – до 57%, макарон¹¹ – до 80% и т.п.

Наверное, уместно полагать, что установленные законодательством Российской Федерации обязательные процессы и процедуры размещения заказов (обоснования НМЦК) не формируют у сторон контрактов мотивов для поиска эффективных цен, а потому недостаточны для обеспечения «лучшей цены».

НАРАЩИВАНИЕ КОНТРОЛЯ – ВЫХОД В УПРАВЛЕНИИ ЦЕНАМИ?

Желание контролировать тот или иной этап или процесс закупок возникает тогда, когда в циркуляции продукции по товаропроводящей сети ощущаются сбои. Известен парадоксальный эффект, наступающий в итоге управления цепочками поставок посредством контроля. Контроль, как правило, принимает форму дополнительного барьера на пути движения продукции. Как следствие, сбои не снимаются, а торможение усиливается.

Экономическая результативность процедур контроля (внешнего или внутреннего, профессионального или общественного) имеет объективные пределы. Сфера закупок – как товаропроводящая система – достигает высокой экономической эффективности тогда, когда демонстрирует быструю скорость движения продукции, низкие прямые и косвенные затраты, незначительные административные издержки, простоту рутинных видов работ и многие иные качества, которые теряются с усилением контроля.

Интересен и еще один «обратный» эффект усиления контрольной нагрузки на закупки. Он хорошо знаком участникам контрактных отношений. В арбитражной практике сформировалась некоторая совокупность заведомо неперспективных судебных исков. Эти иски заказчики предъявляют

¹ Исследование было проведено специалистами компании «Икс-Прайс» и Национальной ассоциации институтов закупок (НАИЗ) с последующей интерпретацией полученных данных специалистами компании «Ценовые и контрактные решения». Материалы переданы высшим должностным лицам субъектов Российской Федерации, входящих в состав федерального округа, на территории которого было осуществлено натурное обследование, для принятия решений по существу выявленных ценовых диспропорций.

² Молоко питьевое ультрапастеризованное, с массовой долей жира от 2,5 до 2,6%, жесткая (полужесткая) упаковка, фасовка не менее 0,45 л и не более 1,5 л.

³ Масло подсолнечное рафинированное, дезодорированное, фасовка не более 1 л.

⁴ Мука пшеничная хлебопекарная, фасовка не более 2 кг.

⁵ Сахар белый кристаллический (сахар-песок), фасовка не более 1 кг.

⁶ Бумага для принтеров и копиров А4, 80г/м2, 500 л, упаковка.

⁷ Огнетушитель порошковый ОП-5, штука.

⁸ Бахилы полиэтиленовые одноразовые, пара.

⁹ Крупа гречневая, ядрица, кг.

¹⁰ Крупа манная, 800 г.

¹¹ Изделия макаронные «Вермишель», кг

поставщикам по итогам и согласно выводам внешних контрольных мероприятий. В некотором плане данные судебные разбирательства являются вынужденными для сторон контракта. Те претензии, которые контролеры предъявляют заказчикам¹², ими транслируются дальше по контрактной цепочке. Любопытно, что судами указанные иски поддерживаются далеко не всегда, чаще претензии признаются беспочвенными¹³. Риски «неожиданных» судебных разбирательств и издержек всерьез оцениваются поставщиками при принятии решений об участии в государственных закупках.

Известны серьезные усилия, предпринимаемые г. Москвой по налаживанию внешней профессиональной экспертизы цен контрактов, размещаемых московскими заказчиками, и их впечатляющие результаты. Согласно данным Г.В. Дегтева, озвученным на заседании Правительства г. Москвы 1 сентября 2015 г.,¹⁴ «вся эта работа¹⁵ позволила на первом этапе при рассмотрении 6,3 тысячи лотов сэкономить более 150 млрд руб., на 7,2% оптимизировать расходы бюджета».

Действительно, у г. Москвы сильные достижения. Однако распространение московской практики на другие регионы и на других заказчиков имеет финансовые препятствия. По отдельным оценкам, внешняя профессиональная экспертиза цен обходится г. Москве порядка 100 млн руб., которых, как известно, нет у абсолютного большинства регионов и заказчиков Российской Федерации.

Кроме того, и это уже принципиально, система государственных закупок должна развиваться преимущественно за счет внутренних стимулов и инструментов оптимизации цен, должна критически завистеть от использования собственного потенциала. Инструменты внешнего воздействия, конечно же, могут и должны применяться, они применяются во всех системах публичных закупок, но как дополнительные.

ПОДХОДЫ КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ К УПРАВЛЕНИЮ ЦЕНАМИ ЗАКУПОК

Снижение цен является задачей номер один для всех заказчиков – как государственных, так и корпоративных. Однако фиксируется разница в под-

ходах к решению данной задачи у отечественных госзаказчиков (уполномоченных органов, регуляторов) и крупных бизнес-игроков. Иллюстрацией может стать, к примеру, позиция Paul Alexander, директора профильного подразделения по закупкам British Petroleum¹⁶. По его мнению, снижению цен на закупки способствуют три фактора: 1) упрощение системы закупок вплоть до максимально широкого использования электронных ритейлеров типа Amazon, 2) направление располагаемых средств компании на повышение квалификации кадров и привлечение к закупкам лучших экспертов, 3) доведение до совершенства технологии поиска поставщиков и ведения с ними переговоров¹⁷.

Мировой опыт коммерческих закупок подводит к мысли о том, что, если в цепочке поставок возникли сбои, требуется прежде всего наладить процесс изнутри: сделать его проще, как можно больше освободить от процедурного регулирования, привлечь к работе в компании лучших из лучших, усилить влияние специалистов на принятие стратегических решений, модифицировать требования и др.

Причины возникающих в ценообразовании проблем, как представляется, намного глубже, чем те, с какими «работают» процедуры, экспертизы, контроль и иные виды и инструменты регулирования. Ценовые ножницы, а также массовые искажения ценовых сигналов не могут быть исчерпывающим образом объяснены только недобросовестностью, некомпетентностью или коррупционностью заказчиков и поставщиков. Следуя лучшим практикам, в вопросах цен имело бы смысл перейти от стремления регулировать внешние обстоятельства к управлению внутренними факторами.

ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЗАКУПКАХ

Если исходить из внутренних причин, ясно, что обмен бюджетных средств на производимые рынком (вне государственного сектора) продукцию и блага идет с системными нарушениями стоимостных балансов¹⁸. Поэтому и не удастся преодолеть ценовые дисбалансы и гармонизиро-

¹² Согласно указанным в арбитражных делах позициям третьих лиц – контрольных органов, ими усматриваются имевшие место превышение объемов работ, неосновательное обогащение поставщиков, некачественное исполнение обязательств и т.п. нарушения контрактных обязательств.

¹³ Судебная практика содержит многочисленные примеры отказов в исках, сформированных по итогам контрольных мероприятий, полностью. Далее, к примеру, подобные иски одного заказчика: дело А-40-56872/2015 (1 июня 2015 г.), дело А40-218016/2014 (8 июня 2015 г.), дело №А40-56865/15 (15 июля 2015 г.), дело № А40-217992/14 (19 августа 2015 г.), дело А40-218016/2014 (8 июня 2015 г.).

¹⁴ http://m.mos.ru/press-center/transcripts/index.php?id_4=32771.

¹⁵ Г.В. Дегтев упомянул следующие инструменты: «формализация и развитие комплексного подхода в контрактной системе», «внедрение стандарта закупок», «общественное обсуждение, которое было введено дополнительно, лотов стоимостью свыше 500 миллионов рублей» и др.

¹⁶ British Petroleum (BP) – британская нефтегазовая компания, вторая по величине публично торгующаяся нефтегазовая компания в мире.

¹⁷ <http://www.supplymanagement.com/news/2013/strategic-sourcing-not-the-answer-to-procurement-transformation>

¹⁸ Убедительным подтверждением данного явления служит тот неоспоримый факт, что отечественные домохозяйства, очень продвинутые и компетентные в вопросах цен, не имеют практики поиска «лучших» цен (соответственно, лучших поставщиков) на информационных ресурсах госзаказа: ни на общероссийском сайте, ни в региональных информационных системах.



вать цены закупок только за счет пошагового регулирования процедур обоснования заказчиками начальных цен.

Ценовые проблемы, как уже отмечено выше, носят институциональный характер. Иными словами, пока институт цены не занял присущего ему места в контрактных отношениях, наращивание требований к заказчику, введение новых фильтров и этапов согласований кардинально ситуацию не меняют.

НМЦК – ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕН

Институт цены выражен в законодательстве Российской Федерации о контрактной системе такой конструкцией, как начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта с единственным поставщиком (далее – НМЦК). НМЦК отличают «свойства», которые не соответствуют в необходимой степени особенностям ценообразования в закупках и отторгают ту специфику контрактных отношений, которая складывается в ходе стоимостного обмена между государственным и корпоративным секторами. Как следствие, вроде бы уже ставшая привычной НМЦК серьезным образом ограничивает эффективность всей системы закупок.

Первое. Особенностью НМЦК является то, что ответственность за обоснование (определение) цены закупки возложена на заказчика. Ситуация становится еще более отчаянной потому, что от заказ-

чика требуется определить и обосновать не структуру цены или диапазон цен, а именно ее точное денежное выражение.

Выполнению заказчиком данного требования препятствует существо рыночного обмена и контрактных отношений. Согласно рыночному распределению компетенций сторон контракта, не заказчик, а поставщик обладает всей полнотой информации и знаниями, необходимыми для определения возможной стоимости предмета закупки. Сложность также в том, что стоимость закупки определяется не столько как калькуляция себестоимости затрат поставщика по предмету контракта, сколько как производное от бизнес-модели данного конкретного поставщика. Не погружаясь в глубины экономической науки, выделим главное: 1) цена не является себестоимостью продукции, хотя и связана с ней; 2) поставщик может управлять ценой проще и результативнее, чем заказчик; 3) цена становится результирующей всех аспектов бизнеса: маркетинговой политики, логистической политики, масштаба производства, целевой рентабельности, рыночной конъюнктуры и других факторов.

В общем, заказчик в одиночку не может успешно справиться с задачей определения и обоснования НМЦК. А поставщик не может не включать в цену контракта собственные риски и финансовую нагрузку по выполнению всех требований законодательства Российской Федерации о закупках. Эти

риски и финансовая нагрузка, как известно, включают обеспечение заявки, обеспечение исполнения контракта, штрафы и пени, их размер и порядок начисления, судебные риски и издержки, отложенные по срокам платежа, отсутствие авансирования и иные компоненты контрактации с государством.

Как следствие, конструкция НМЦК постоянно подталкивает цены государственных закупок вверх. Действуют силы двух порядков. Заказчик пытается работать с себестоимостью продукции и тем самым бесконтрольно амнистирует расходы поставщика. А поставщик, добросовестно принимая усиление регулирования, трансформирует правовые требования в дополнительные расходы, которые закладывает в цену государственного контракта.

Второе. НМЦК определяется до и вне процедур закупки и существует в единственно возможной формуле – твердая фиксированная цена контракта (цена за единицу). Тем, кто знаком одновременно и с практикой коммерческих закупок, и с практикой размещения госзаказа, известно, что добиться от поставщика заинтересованного ценового партнерства можно в том случае, если поставщик знает, что входит в short-лист потенциальных исполнителей контракта. Будучи вне фактического отбора, поставщик не склонен к мобилизации внутренних (рыночных) резервов и поиску для себя путей оптимизации контрактных рисков. Иллюстрацией тому являются сложности, с которыми вынуждены иметь дело заказчики при запросе ценовых предложений согласно 44-ФЗ. Вышеназванные контрактные обязательства снижают ценность абстрактной маркетинговой информации.

Что касается ценности статистических ценовых исследований, то обращенные к прошлому состоянию рынка или предлагающие гипотезы о будущем состоянии рынка, они требуют серьезных экономико-математических аппаратов и информационных баз данных. Ситуация 2014–2015 гг. практически доказала, что ни экономико-математического аппарата, ни информационных баз данных у большинства заказчиков и поставщиков просто нет.

Кроме того, конструкция твердой фиксированной цены перекладывает финансовые риски на поставщика, а потому достоверно заинтересовывает его в установлении «особых отношений» с заказчиком и в агрессивном стиле исполнения контракта. Необходимо обратить особое внимание на тот факт, что во всех странах и во всех контрактных системах риски исполнения контракта понимаются и оцениваются как ценовые риски.

Третье. Один из ценовых рисков – контракты, заключаемые по демпинговым ценам. Симптоматично, что корпоративные закупки «не видят» проблем демпинга как такового. Нельзя смутить демпингом и закупки домохозяйств. Более того, распродажи, акции и презентации новых услуг, бесплатные тесты и пробы, крайне низкие цены на выходящие из моды товары или продукты с истекающим сроком годности – это то, что некоторые люди постоянно ищут на рынке. Ценообразование подстраивается под предпочтения этих групп конечных потребителей или заказчиков и удерживает их соответствующими маркетинговыми приемами.

Наименьшая цена¹⁹ – фетиш, вокруг которого строится большинство систем корпоративных закупок. Предупреждение риска неисполнения контракта достигается за счет системной работы с поставщиками, включая их проверку, учет прошлого опыта, деловой репутации, аудита производственных процессов, определение критических точек на графике исполнения контрактов и других контрактных технологий.

«Роскошь» избирательного отсева поставщиков, как правило, непозволительна для публичных закупок в силу заложенных в них принципов. Высокая регулятивная нагрузка, формализация требований и процедур, отрицательный отбор – эти и другие известные факторы, естественно, влияют на цены государственных закупок во всем мире. Принято говорить, что, в отличие от управления коммерческими цепочками поставок, публичные закупки отличают сильное регулирование и слабая эффективность.²⁰ Как следствие, достижение лучших экономических результатов является постоянной работой и одним из направлений развития национальных контрактных систем.

Международная практика показывает, что в контрактных системах других стран²¹ отсутствует строгое определение демпинга, или аномально заниженное ценовое предложение. К примеру, имеется указание на то, что считать демпингом при оказании услуг²². Согласно упомянутому указанию, демпингом будет считаться такое ценовое предложение, исходя из которого нельзя предположить, что сделавший данное предложение участник имеет серьезные намерения оказать услуги.

В большинстве документов и судебных решений стран Евросоюза устанавливается право поставщика представлять предложения с низкими ценами и обязанность заказчика предупреждать

риски присуждения контрактов, которые в силу заниженного финансового покрытия, скорее всего, будут исполняться за счет таких нарушений, как неисполнение социальных обязательств, снижение качества работ, невыплата заработной платы работникам на уровне установленных минимумов и за счет других правонарушений. Ценовые предложения с аномально заниженными ценами проходят проверку для исключения возможного использования государственных контрактов в целях отмывания преступных доходов.

В российском законодательстве цена признается демпинговой до анализа предложения участника закупок на предмет реализуемости – когда цена снижена участником закупок ниже фиксированного процента, исчисляемого от НМЦК заказчика. Такой нормы нет в других странах. Даже там, где демпинговое расследование увязано с процентами, эти проценты рассчитываются от среднего значения цены всех предложений²³. Причем в большинстве случаев проценты «срабатывают», если заказчик не сообщает участникам пороговое значение бюджета закупки или какие-либо иные сведения, позволяющие сделать предположение о приемлемом для заказчика диапазоне цен.

Применение конструкции НМЦК в борьбе с демпингом невольно подталкивает систему закупок к верхним значениям цен. Заведомый ориентир НМЦК удерживает поставщиков от возможно слишком эффективных контрактных решений. Под удар попадают инновационные фирмы и фирмы с низкими постоянными и накладными расходами. Компании, располагающие достаточными оборотными средствами, имеют возможность агрессивно вытеснять с рынков конкурентов и работать на отрицательный отбор.

Обобщение указанных выше аспектов НМЦК подводит к главному выводу. Как представляется, основным фундаментальным фактором, предопределяющим неэффективность НМЦК, является то обстоятельство, что цена в государственных закупках возникает вне контрактных отношений. НМЦК оторвана от основных особенностей ценообразования в закупках.

ЦЕНА КАК ИНСТИТУТ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Гипотеза о том, что ценообразование в закупках принимает в качестве основания фактические за-

траты поставщика на производство и реализацию продукции, является слабой. Цена продукции на рынке зависит не столько от предмета контракта и условий поставки. Достаточно сказать, что «величину удельных затрат на единицу продукции, которая собственно и должна быть основой цены при этом подходе, невозможно определить до того, как цена будет установлена»²⁴.

Рынок «превращает» цену продукции в цену сбыта (контракта). А цена контракта определяется маркетинговой политикой и является результатом бизнес-модели компании. Вот несколько аргументов в пользу данного вывода. Известно, что величина удельных затрат зависит от масштаба производства. При эффективном росте масштаба производства сумма постоянных затрат и соответственно величина средних затрат на выпуск продукции снижается. При сбыте продукции, ключевой характеристикой которой является существенная адаптация под конкретного потребителя (кастомизация²⁵), расходы компании и цены на ее продукцию растут по экспоненте. При стандартизации и переходе к унифицированной номенклатуре стоимость выпуска продукции снижается. При организации производства с минимумом стадий переделки заготовок (транспортировки, погрузки и разгрузки, обработки, доделки) стоимость выпуска конечной продукции уменьшается. Таких аргументов в современном управлении цепочками поставок – огромное количество.

АЛЬТЕРНАТИВА НМЦК

Для оптимизации цен было бы логично перейти от НМЦК к более широкому спектру формул ценовых предложений. Как представляется, принятие поправок в 223-ФЗ создаст правовые стимулы для такого продуктивного перехода.

При таком переходе речь ни в коем случае не идет о том, чтобы цены отпустить или создать финансовую неопределенность с объемом принимаемых бюджетных обязательств. Международная и отечественная корпоративная практика знает много формул твердых цен.

Формулы цен – это не просто стоимостные пропорции или структуры расходов. Главное в них то, что конкретная формула цены – это тип контракта.

Иными словами, библиотека типовых контрактов складывается не только из контрактов на по-

¹⁹ Наименьшая цена рассчитывается не только как цена закупки, но также как полная стоимость владения продуктом для компании. В последнем случае учитываются прямые и косвенные затраты, смена технологий, вывод на рынок новых продуктов, отказ от производства продуктов, утративших коммерческую привлекательность, состояние рынков и др. факторы.

²⁰ Такие высказывания обычно формулируются как strict restrictions – low performance и т.п.

²¹ Законодательство Российской Федерации о закупках также не содержит определения демпинга.

²² European Commission Guide to the Community Rules on Public Procurement of Services.

²³ К примеру, в Бельгии, Франции, Италии, Португалии, Испании и Греции аномально низкими принято считать отклонения в диапазоне от 10 до 15% от средней (European Union (1999) Prevention, Detection and Elimination of Abnormally Low Tenders in the European Construction Industry, reference DG3 alt wg 05, dated 02 May 1999 (modified version of documents 01 to 04 as agreed at the meetings of the ALT WG (Abnormally Low Tenders Working Group)).

²⁴ Шуляк Н.П. Ценообразование. М., 2011. – С. 20.

²⁵ Customization – международное признанное понятие в управлении цепочками поставок.



ставку продукции, контрактов на возмездное оказание услуг, контрактов на осуществление научно-исследовательских работ и т.п. Библиотека типовых контрактов (в части контрактов с фиксированными ценами) складывается также из целого множества ценовых формул:

- контракты твердой фиксированной цены;
- контракты фиксированной цены с экономически обусловленной эластичной переменной;
- контракты фиксированной цены со стимулирующими компонентами расходов;
- контракты фиксированной цены с последующим уточнением отдельных статей (видов расходов);
- контракты фиксированной максимальной цены с уточнением подлежащей оплате стоимости по итогам исполнения;
- контракты с оплатой реально и подлинно понесенных подрядчиком расходов и др.

Далее по отраслевой специфике. К примеру, в сфере здравоохранения используются такие контракты с фиксированными ценами, как:

- контракты с ограничением оплаты согласно взаимно согласованному сторонами лимиту;
- контракты с гарантированной закупкой препарата в течение срока действия патента (до 5 лет);
- контракты с возмещением затрат (пересмотром цены) в случае превышения предельной стоимости;
- контракты с предельной ценой и максимальным годовым бюджетом и др.

Переход к логике заключения контрактов с формулами цен (даже в части только одной такой группы – контрактов фиксированных цен) дает реальные возможности для повышения экономической эффективности закупок.

ПРАКТИЧЕСКИЙ КЕЙС

В качестве примера можно привести инновационный кейс – контракты с оплатой по конечному результату. Контракты с оплатой по конечному результату относятся к стимулирующим. Оплата

осуществляется не за объем и качество работ, услуг, или стоимость и количество поставленных материалов, а за достигнутые результаты (эффекты, параметры)²⁶. Данные результаты ясным образом устанавливаются в условиях контракта. Контракт содержит однозначно понимаемый порядок исчисления результатов (эффектов). В случае недостижения поставщиком определенных контрактом результатов понесенные поставщиком расходы не компенсируются. Аналогичная ситуация происходит при отклонении параметров результатов от целевого уровня.

Строго говоря, понесенные поставщиком расходы не компенсируются ни при каких обстоятельствах. Поставщику выплачивается вознаграждение за достижение заданных ключевых результатов (эффектов, параметров). Стоимость этих результатов определена условиями контракта в форме фиксированных цен (расценок, тарифов). Контракты с оплатой по конечному результату относятся к контрактам фиксированной цены.

Заказчику не надо детально нормировать все операции, не надо пытаться все учесть и все предвидеть в техническом задании, не надо скрупулезно следить за поставщиком. Заказчик отслеживает достижение количественно измеряемых и аудиторских результатов исполнения контракта.

Исполнитель по контракту рублем заинтересован работать качественно, экономить только за счет применения современных технологий, внедрять их, переходить на инновационные модели, потому что он попросту не получит денег, если не достигнет отличного результата.

Этот инновационный по своей экономической природе контракт способен радикально реструктурировать целые сферы, финансируемые за счет бюджетных средств. Эффективность заложена в сам режим контрактации. Контракты с оплатой по конечному результату могут повысить эффективность финансовых вложений в здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, дорожное строительство, парковое хозяйство, оказание услуг по уборке зданий, улиц и помещений, в сферу пожаротушения и другие²⁷.

Сфера здравоохранения – одна из базовых сфер для контрактов с оплатой по конечному результату. Так, для развития системы здравоохранения все последние годы в большом количестве в лечебно-профилактических учреждениях (далее – ЛПУ) закупалось дорогостоящее оборудование, прежде всего диагностическое. Степень использования в ЛПУ закупленного оборудования остается низкой. Это означает не оказание требуемого объема услуг населению и недоиспользо-

вание основных фондов, неоправданно высокие постоянные затраты.

Контракты формулы цены позволяют избегать указанных выше негативных последствий плохо администрируемых поставок по НМЦК. Иными словами, можно отказаться от закупки диагностического оборудования как способа обеспечения потребностей в диагностике. Речь не идет об аутсорсинге медицинских услуг или концессии. Предложен принципиально иной подход. Медицинские учреждения, как и раньше, выполняют диагностические исследования. В лабораториях ЛПУ работают их штатные врачи, лаборанты, медсестры. Исполнитель по контракту принимает на себя обязанность по созданию условий для осуществления медицинской деятельности ЛПУ, но не осуществление самой медицинской деятельности. Ответственность исполнителя – работающее оборудование, наличие расходных материалов и реагентов, техническое обслуживание, информатизация и автоматизация процессов. Оплата данной работы осуществляется согласно тарифам за успешно выполненные лабораторные исследования. Контракты с оплатой по конечному результату принципиально отличаются от аутсорсинга услуг и концессий, хотя, как и концессии, основываются на принципах государственно-частного партнерства.

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Особенности ценообразования в закупках связаны прежде всего с тем, что цена фиксирует пропорции обмена стоимостями и полезностями между заказчиком и подрядчиком. Типы контрактов – это типы формул такого обмена, или формулы цен, которыми распределяются риски между сторонами контракта и устанавливается надлежащее ценовое партнерство.

Цена фундаментально встроена в контрактные отношения. Деятельность по снижению цен предполагает оптимизацию заключаемых контрактов. Справедливо и обратное: оптимизация контрактных отношений предполагает развитие и расширение формул цены, или обновление принципов ценообразования в закупках.

Переход от НМЦК к широкому спектру формул цены – необходимый этап и необходимое условие повышения эффективности закупок. Без такого перехода, если НМЦК останется единственно возможной ценовой категорией в закупках, то в силу присущих ей черт НМЦК и дальше будет подталкивать цены обеспечения публичных нужд и нужд субъектов 223-ФЗ вверх. ■

²⁶ К такому же типу контрактов с известными оговорками можно отнести Performance Based Contracts, Reportable Tests Contracts.

²⁷ Детальное описание контрактов выходит за рамки данной статьи. Подробнее: Анчишкина О.В. Новый тип контрактов с оплатой по конечному результату // Контрактные отношения, № 3. С. 12–17. Конеч – всему делу венец // Бюллетень оперативной информации «Московские торги», № 14/2014, а также <http://e-torgi.ru/index.php/stati-2/8002-konets-vsemu-delu-venets>, другие работы автора.