

УДК 338.5

ТЕНДЕРНАЯ ЦЕНА И ЕЕ СПЕЦИФИКА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ЦЕН

Т.В. КАСЬЯНОВА

(Витебский филиал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»)

Приведено теоретическое обоснование специфики тендерной цены, проистекающей из субъект-объектной специфики тендера, диалектически раскрывается экономический механизм и этапы формирования тендерной цены по модели жизненного цикла тендера. Показаны результаты анализа формирования тендерных цен в практике публичных конкурентных торгов в закупках в Республике Беларусь за двенадцать лет, подтверждающие теоретические выводы. Как направление совершенствования тендерного механизма раскрывается сущность и механизм формирования тендерной цены, уточняется ее специфика в системе рыночных цен, обоснована предлагаемая впервые «эффективно-критериальная» концепция формирования тендерной цены, в рамках которой предлагается алгоритм обоснования заказчиком начальной тендерной цены.

Введение. Главенствующая роль цены не только в отношении товарно-денежного обмена, но и во всей системе рыночных отношений обусловлена ее генетической природой как формы выражения стоимости товара и ее взаимодействием с такими генетическими признаками отношения товарно-денежного обмена как конкуренция, спрос и предложение. Цена товара есть генетический сущностный признак не только товарно-денежного обмена, но и любых организационно-экономических форм его проявления на поверхности хозяйственной жизни, каковыми являются: биржевые, аукционные, тендерные и сетевые розничные торги.

Основная часть. Можно считать общепризнанным положение о наличии тендерной цены в системе рыночных цен. Этот вид цен включен в ряд энциклопедических источников, на него указывали авторы И.Л. Акулич [1], В.И. Есипов, Г.А. Маховикова, Н.Ю. Пузыня [2], [3], И.И. Полищук, В.В. Терешина [4], [5], В.И. Тарасов [6], Б. Федосимов [7].

Большинство авторов указывали, что данный вид цен определяется на тендерах, однако остались без ответа вопросы: каковы сущностные признаки тендера и, соответственно, тендерной цены, определяющие ее специфику в системе рыночных цен, формирующихся на конкурентных торгах?

Острота полемики вокруг проблемы цен проявилась в процессе обсуждения новеллы российского законодательства о размещении государственного заказа по определению заказчиком начальной цены контракта. В комментарии к Федеральному закону [8] заместитель директора ГУ «Институт макроэкономических исследований» Минэкономразвития России доктор экономических наук В.И. Смирнов утверждал об «экономической несостоятельности такого пути», что «не имея объективной информации (калькуляции – прим. авт.) – она только у поставщика – заказчика призывают устанавливать цену вместо него», что «право назначения цены (не подлежащей изменению, т.е. начальной и конечной одновременно) остается за продавцом, собственником продукта и его «начальной цены»» [8, с. 9].

Заместитель начальника отдела государственных закупок Минэкономразвития России П.А. Тихомиров утверждал, что определение начальной цены контракта это «прерогатива заказчика», при «определении цены покупателя заказчику необходимо исходить из задачи установления верхней приемлемой для него планки цены на продукцию» [9, с. 61].

В.И. Есипов, Г.А. Маховикова, Н.Ю. Пузыня [2], [3], Б. Федосимов [7] рассматривали «тендерный метод ценообразования» только с позиций определения цены «фирмой, участвующей в тендере».

Изложенные выше подходы, на наш взгляд, являются односторонними, поскольку цена определяется консенсуальным решением сторон сделки купли-продажи, следовательно в ее формировании участвуют субъекты двух сторон тендерного механизма (закупки и продаж). Однако более комплексно механизм формирования тендерной цены на протяжении «жизненного цикла» тендера авторами не отражался, что оставляет исследование концепции тендерной цены незавершенным.

Разрыв между отражением механизма формирования тендерной цены в экономической науке и практикой тендерного ценообразования приводит к негативным последствиям. Они проявляются в том, что конкурентный уровень тендерной цены нередко подменяется завышением цен и неэффективным расходованием средств, формальным использованием тендера для легитимизации неэффективной закупки по завышенной цене, извлечения коррупционной «ренты», или же демпингом, срывом торгов и переходе к закупке из одного источника.

Показательны факты российского исследовательского проекта «Национальный рейтинг прозрачности закупок»: потери от закупок по завышенным ценам составляли в 2006 г. – 303 млрд руб., в 2013 г. – 265,5 млрд руб., средний процент отката чиновнику за победу в тендере составлял 25–40 % [10]. Видно,

что проблемы не разрешились одним только законодательным введением принципов свободной конкуренции в сфере госзаказа и закупок. Тогда как обоснованность цены контракта признается важнейшим фактором эффективности системы размещения госзаказа и закупок [11], [12], [13].

Практическая значимость проблемы экономической обоснованности тендерной цены обусловлена широким распространением тендерной формы торговли. Заключение контракта с производителем, поставщиком, подрядчиком по результатам проведения публичных конкурентных торгов является законодательно закрепленным требованием для государственных закупок, закупок за счет собственных средств организаций с государственным участием, закупок в сфере строительства, в реализации программ и инфраструктурных проектов в Республике Беларусь, в странах-членах региональных союзов: Евразийского экономического союза, Европейского Союза, НАФТА, в странах-членах ВТО. В Китае действует специальное «тендерное законодательство». В Японии с 1947 г. введена норма о том, что «конкуренция должна администрироваться посредством открытых тендеров» [14]. Практика проведения тендеров при заключении контрактов является нормой для международных публичных организаций (ООН, Всемирный Банк) при выборе контрагентов в системе государственно-частного партнерства.

Нерешенность вопросов определения тендерной цены и механизма ее формирования определили направление совершенствования тендерного механизма конкурсных закупок. Целью настоящего исследования являлось обоснование сущности тендерной цены и раскрытие механизма ее формирования в жизненном цикле тендера. Задачами исследования являлись: анализ существующих концепций тендерной цены; анализ формирования тендерной цены в практике закупок; уточнение специфики тендерной цены и обоснование «эффективно критериальной» концепции тендерной цены.

Исследование специфики тендерной цены

Исследование специфики тендерной цены проводилось автором на основе теоретического экономического анализа, субъект-объектного подхода, модели жизненного цикла тендера, методов эконометрики, выборочного наблюдения, опроса, математического моделирования.

Проанализируем существующие концепции тендерной цены. Авторы И.И. Полищук, В.В. Терешина пишут: «цены тендерные – определяются на торгах (тендерах) в ходе конкурсной борьбы фирм-продавцов за крупные заказы, устанавливаются исходя из ценовых предложений конкурентов-участников торгов» [4, с. 52]. В классификации цен авторы относят тендерные цены к свободным рыночным наряду с аукционными и биржевыми ценами.

Вышеназванные авторы указывают на такие признаки тендерной цены: она определяется на торгах (тендерах); на конкуренцию в ходе торгов; на то, что в установлении тендерной цены участвуют ценовые предложения конкурентов-участников торгов. Первый из признаков связывает тендерную цену по названию с одной из организационно-экономических форм проявления отношения товарно-денежного обмена на поверхности хозяйственной жизни, каковой являются тендерные торги. Второй признак указывает на конкуренцию, которая является сущностным признаком торгов, в том числе биржевых и аукционных. Третий признак указывает на участие в процессе формирования цены субъектов одной стороны отношения обмена – конкурирующих участников торгов, что также характерно и для других видов торгов: биржевых и аукционных. Как видно приводимые авторами признаки тендерной цены характерны и для других видов торгов: биржевых и аукционных, и потому не позволяют определить специфику, отличающую тендерную цену от цен других торгов не по названию, а по ее сущности.

Автор В.И. Тарасов пишет: «цены торгов – это цены при специализированной форме торговли, основанной на выдаче заказов на поставку товаров и сдаче подрядов на проведение определенных работ» [6, с. 92]. При этом автор утверждает, что «цены торгов являются объектом вмешательства государства», «это обусловлено тем, что значительная часть заказов и подрядов регламентируется правилами, устанавливаемыми государственными органами» [6, с. 92]. Автор, на наш взгляд, справедливо указывает на специализированную форму торговли, подчеркивая то, что объекты торговли изготавливаются по заказу. Однако, приводя только одну из специфических черт, он не раскрывает специфику тендерной цены в полной мере. Со вторым утверждением относительно «вмешательства государства» можно спорить в части формулировки. По нашему мнению, корректнее вести речь о нормативно-правовом регулировании сферы тендерных торгов, которое объективно имеет место в Республике Беларусь как и в других странах.

Автор И.Л. Акулич по вопросу «тендерные цены» пишет: «одним из важных методов ценообразования является установление цены на торгах (тендерах), которые представляют собой особую форму продажи отдельных товаров, более полно обеспечивающую интересы покупателя при сохранении определенных интересов продавца. В данном случае цена устанавливается в результате проведения своеобразных конкурсов на поставку соответствующих товаров или выполнение определенных работ. Цель такого конкурса – привлечь как можно больше конкурентов для участия в конкурсе за право заключения соответствующего контракта, чтобы обеспечить поставку данного товара или выполнение определенных работ при наименьшей стоимости и соблюдении определенных временных и качественных показателей. Фирма, участвующая в конкурсе и заинтересованная в получении соответствующего заказа, не знает, кто

еще из конкурентов и с какими ценовыми предложениями претендует на право заключения контракта. Переговоры между участниками конкурса запрещены. Минимальная цена, предложенная одним из участников конкурса, и определяет, в конечном счете, его право на выполнение заказа. Поэтому фирме, которая хочет получить заказ, очень важно установить цену ниже уровня цены, предложенной конкурентами. Для этого фирме необходимо знать цены всех конкурентов. В действительности это сделать практически невозможно, поэтому приходится ограничиваться оценкой вероятности назначения той или иной цены различными конкурентами. Можно также попробовать установить предполагаемую цену конкурентов и на основе интуиции» [1, с. 210].

Как видно из вышеизложенного, автор указывает на следующие признаки тендерной цены. Это установление цены на торгах, которые являются «особой формой продажи отдельных товаров»; однако не указывается каких именно «отдельных» товаров, и в чем особенность этой формы продажи. Это конкурентность торгов, т.е. сущностный признак присущий и другим видам торгов. Это участие в установлении цены конкурирующих участников торгов, что также характерно и для других видов торгов. Хотя отдельные позиции в приводимом выше описании можно уточнять по процедуре проведения тендера, это не входит в задачи исследования, поскольку не приближает к определению специфики тендерной цены в системе рыночных цен.

Авторы В.Е. Есипов, Н.Ю. Пузыня описывают тендерный метод ценообразования как метод «предложения цены втемную», который «используется когда несколько компаний ведут серьезную конкуренцию за получение определенного контракта», «конкуренты анонимно участвуют в конкурсе предложения (тендере)». «Письменное предложение цены фирмой, которое подается в запечатанном конверте, вскрывается тендерной комиссией в момент проведения торгов. При назначении своей цены заявитель исходит прежде всего из цен, которые по его мнению будут предложены конкурентами. Выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает продавцу, который объявил тендер, максимальную прибыль. В странах с развитой рыночной экономикой данный метод определения цен используется при размещении государственных заказов и подрядов» [2, с. 191]. Как видно авторы указывают на следующие признаки тендерного ценообразования: конкуренция участников тендера, их участие в процессе формирования цены путем подачи предложения цены, которые, как уже было показано выше, присущи не только тендерным, но и другим видам торгов (биржевым и аукционным).

В приведенном выше описании авторов была отмечена одна из черт процедур тендера: вскрытие тендерной комиссией конвертов с запечатанными предложениями. Однако не было указано на проявление важнейшего сущностного признака публичности тендера – на публичность вскрытия конвертов в присутствии всех участников торгов и публичное объявление их содержания (наименования участников и цен). Вместе с тем авторы справедливо указывают на специфический субъект размещения заказов на тендерных торгах, каковым является государство как субъект публичного права.

Мировой опыт размещения государством заказов на публичных конкурентных тендерных торгах не подвергается сомнению, что позволяет определить субъект публичного права – государство как субъект-заказчик в тендерном механизме. Вместе с тем целый ряд субъектов хозяйственного права, публичных корпораций и организаций, имеющих в распоряжении средства общественной (или коллективной) природы, должны иметь правовую обязанность расходовать их посредством публичных и конкурентных торгов в целях наиболее эффективного использования, а следовательно, также являться субъектами тендерного механизма. Но только субъектного подхода недостаточно для выявления специфики тендера и тендерной цены в системе рыночных цен.

Так, В.И. Смирнов, критикуя определение субъектом государственным или муниципальным заказчиком уровня начальной цены контракта, не делает различий между методами закупок, никак не связывает конкретные методы с конкретными объектами закупок в определении начальной цены [8]. П.А. Тихомиров, утверждая, что определение начальной цены контракта есть «прерогатива заказчика», пишет об определении «цены покупателя» как абстрактного субъекта, приобретающего абстрактный товар, не показывая специфики конкретных объектов и субъектов закупок [9].

Из приведенного выше анализа точек зрения авторов по вопросу тендерной цены видно, что они сходятся в указании таких признаков как: тендерная цена определяется на торгах (тендере); в условиях конкуренции; предложения цен конкурентов-участников используются при установлении цены. Эти признаки действительно присущи тендерной цене. Однако они также присущи и аукционной и биржевой цене, стоит лишь сменить название торгов, а следовательно, они не определяют специфику тендерной цены в системе рыночных цен в полной мере.

Уточнение специфики тендерной цены возможно лишь на основе субъект-объектного подхода, уточнения специфики объектов и субъектов тендера, что и обуславливает особенности формирования данного вида цены, как было показано авторами П.А. Капитула, Т.В. Касьянова в работе [15].

Так, мировой опыт хозяйствования свидетельствует, что биржевыми являются товары массового производства и спроса, обладающие такими признаками, как возможность стандартизации по качеству и

количеству, по условиям хранения и транспортировки, не меняющие своих свойств при дроблении, а на аукционных торгах приобретаются редкие эксклюзивные товары, земля, недвижимость, произведения искусства. Сравнительный теоретический анализ объектов биржевых, аукционных и тендерных торгов позволил выделить группу сугубо тендерных продуктов (технологическое оборудование, технологический транспорт, нестандартное оборудование) работ (строительных, монтажных, изыскательских, проектных, опытно-конструкторских, технологических, научно-исследовательских), нетехнологических услуг, которые в силу уникальных свойств не могут быть приобретены на других публичных и конкурентных торгах (аукционных и биржевых).

Уникальность свойств сугубо тендерных продуктов, работ и услуг обусловлена, во-первых, уникальностью их потребительских свойств для каждого отдельного заказчика, во-вторых, дифференциацией уникальных потребительских свойств заказчиком, а не производителем этих продуктов, работ и услуг, в-третьих, длительными сроками их производственного использования, указывающими на их инвестиционный характер, или их инвестиционным характером, в-четвертых, их недвижимым характером, исключающем возможность создания постоянно функционирующего рынка идентичных или однородных товаров.

Из специфики сугубо тендерной группы продуктов, работ и услуг вытекает специфика тендерной цены. Во-первых, неидентифицируемые на рынке тендерные продукты, работы, услуги производятся и продаются не в соответствии с конъюнктурой рынка, а по заказу покупателя. Поэтому, до размещения заказа на такие товары, нельзя идентифицировать цены на них на функционирующем рынке.

Во-вторых, рынок товаров, как место идентификации товара и взаимодействия многих продавцов и покупателей, трансформируется заказчиком в общее собрание с заочным голосованием по вопросу признания начальной цены торгов производителями тендерной группы продуктов, работ, услуг.

В-третьих, требование о соответствии уровня максимальной начальной цены, устанавливаемой инвестором-заказчиком, требованию критерия эффективности при любом другом способе формирования тендерной цены не выполнимо.

В модели жизненного цикла тендера цена формируется в несколько этапов: на этапе планирования закупки и подготовки тендера заказчиком-инвестором обосновывается и определяется начальная цена; на этапе подачи заявок представляются цены предложений участников тендера; на этапе оценки предложений участников комиссией определяется победитель тендера с ценой предложения, которая и определяется как тендерная цена (окончательная), на этапе завершения тендера и подписания контракта на ее основе определяется цена контракта.

Специфика тендера – в формировании цены неидентифицируемых на рынке товаров уникальных продуктов, работ и нетехнологических услуг, которая заключается в определении уровня начальной цены не продавцом товара на основе общепризнанного принципа «издержки плюс», а заказчиком на основе критериальной оценки экономической эффективности закупаемых товаров, которая и обуславливает максимально предельный уровень начальной цены.

«Установление максимального уровня начальной цены заказчиком, за пределами которого инвестиционный проект не является экономически эффективным и отклоняются письменные предложения поставщиков о ценах на уникальные товары, а минимального уровня тендерной цены поставщиком, выигравшим тендерные торги, есть простейший механизм автоматического разрешения диалектического противоречия между интересами рассматриваемых субъектов. Заключение контракта с победителем тендерных торгов, предложившим самую низкую цену, исключает всякие сомнения как относительно диалектического единства их противоречивых интересов, так и относительно эффективности инвестиционного проекта» [15, с. 66].

Движение максимальной начальной цены заказчика-инвестора до минимальной цены поставщика-изготовителя уникальных продуктов, работ и нетехнологических услуг убедительно свидетельствует о формировании тендерной цены в условиях конкуренции. Конкуренция на биржевых и аукционных торгах четко проявляется в движении минимальной начальной цены аукционных торгов до максимальной цены покупателя, и средневзвешенной котировальной цены биржевых торгов до индивидуальной биржевой цены оптового покупателя.

Анализ формирования тендерной цены в практике закупок

Базируясь на проведенных теоретических выкладках, проведем анализ формирования тендерной цены в практике закупок за счет бюджетных средств, средств государственных целевых бюджетных фондов, внебюджетных инновационных фондов в Республике Беларусь. Информационную базу исследования составили данные форм государственной статистической отчетности 1-конкурс за 2001–2013 годы.

Проанализируем динамику показателей, характеризующих уровень конкуренции и снижение тендерной цены по результатам процедур закупок. Большинство российских методик оценки эффективности закупок [11], [13], отчетов по исследованиям прокьюрмента, подготовленных для Еврокомиссии, а также Методология оценки систем прокьюрмента, разработанная ОЭСР и Всемирным Банком для характе-

ристики уровня конкуренции используют показатель среднего количества участников процедуры торгов. Для сравнимости результатов в настоящем исследовании также используется этот показатель, рассчитанный нами по данным отчетности.

Однако конкуренция на торгах характеризуется не только количеством участников, но и движением цены. Логично, что снижение цены характеризует эффективность конкурентной процедуры. Для оценки эффективности закупок в указанных выше методиках [11], [13] используется показатель абсолютной экономии, рассчитываемый как разность между суммарной начальной ценой контракта и ценой заключенного договора за вычетом затрат заказчика на проведение процедур. В нашем исследовании для оценки снижения тендерной цены в относительном выражении рассчитывался процент снижения тендерной цены от уровня начальной цены как отношение разности начальной цены, запланированной заказчиком, и цены заключенного договора – к уровню начальной цены. Для сопоставимости результатов расчетов показателя «суммарная начальная цена контракта» в российской отчетности и показатель «ориентировочная стоимость закупки» в белорусской отчетности принимались как аналогичные.

Приведем результаты эконометрического анализа снижения тендерных цен по результатам открытых тендеров (конкурсов) в 2001–2013 годах во взаимосвязи с уровнем конкуренции на торгах в графической форме. Совмещение графика снижения цен в процентах по результатам торгов (TenderPriceReduction) и графика уровня конкуренции на торгах (ConcurLevel) на рисунке 1 позволяет наблюдать, что между изменением уровня конкуренции на торгах и снижением цен прослеживалась взаимосвязь.

Как видно из рисунка 1, наибольший уровень конкуренции наблюдался в 2001 г. – 4,5 участника, затем он снижался до минимального значения 1,88 в 2005 г.; далее наблюдался постепенный рост до уровня 2,83 в 2010 г., потом некоторое снижение до 2,27 в 2011 г. и далее рост до 2,72 в 2012 г. и до уровня 4,08 в 2013 г. Количество участников-конкурентов не было подвержено значительным колебаниям, коэффициент вариации 0,24; среднее значение за период составляло 3,05 участника, размах вариации от минимального 1,87 до максимального уровня 4,5. Увеличение среднего числа конкурентов в 2012–2013 гг., по нашему мнению, может быть объяснимо формированием единого экономического пространства и предоставлением национального режима российским и казахстанским поставщикам.

По рисунку 1 динамика относительного снижения тендерной цены по результатам процедур торгов. Процент снижения цены в 2001 г. составлял 12,65 %, в 2002 г. повысился до максимального значения 24,15 %, далее снижался до минимального значения в 2006 г. – 3,67 %, затем увеличивался до уровня 13,5 % в 2008 г. и далее постепенно снижался до 12,77 % в 2009 г., до 8,84 % в 2010 г., до 4,02 % в 2011 г., и несколько увеличился до 7,96 % в 2012 г. Колеблемость процента снижения цены была большей, чем количество участников конкурентов, при среднем значении за период 8,1 % коэффициент вариации составил 0,95; размах вариации от минимального – 3,67 % до максимального значения 24,15 %.

Наблюдались отрицательные значения процента снижения цен в 2005 г. и в 2006 г., что исходя из логики расчетов может иметь место, если стоимость заключенных договоров по данным отчетности превышала начальную цену, запланированную заказчиком на проведение процедур закупки (общую стоимость предложений заказчика, выставленных на процедуры), при этом количество конкурентов участников торгов в 2005 г. и 2006 г. было ниже среднего уровня: 1,87 и 2,6 соответственно.

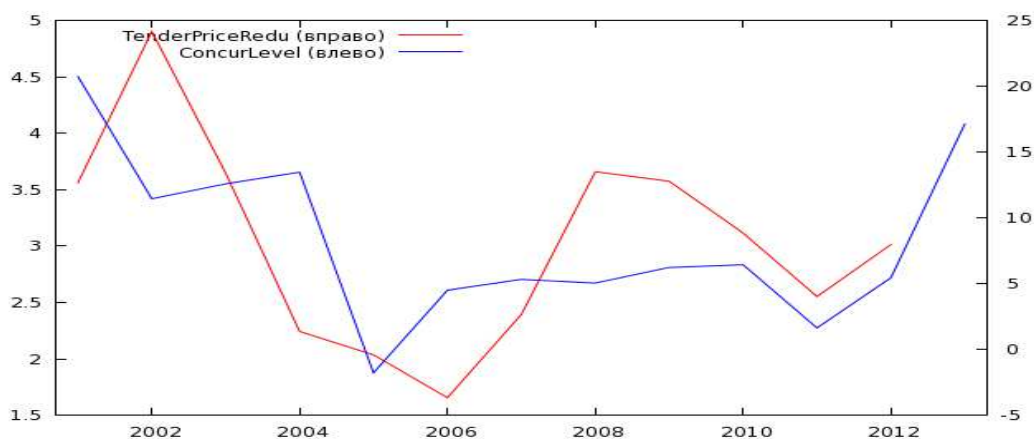


Рис. 1. Динамика уровня конкуренции и процента снижения цен в процедурах закупок на основе открытого тендера (конкурса) в Республике Беларусь в 2001–2013 годах

Источник: собственная разработка.

Эконометрический анализ приведенных выше данных за двенадцать лет подтверждает взаимосвязь конкуренции участников торгов и понижательного движения тендерной цены в ходе торгов.

Вместе с тем, вариация показателя относительного снижения тендерной цены была обусловлена не только таким фактором как количество конкурентов участников, предлагающих более низкие цены относительно начальной тендерной цены. Данный показатель напрямую зависит от степени обоснованности определяемых заказчиком начальных цен на этапе планирования закупки и подготовки тендера.

Завышение уровня начальной цены на этом этапе приводит к «фиктивному» снижению цен, а ее занижение – к отсутствию участников, к несостоявшимся торгам, и к необходимости впоследствии заключать договор по цене, превышающей запланированную заказчиком.

Однако данные сплошного статистического наблюдения не содержат информации, позволяющей напрямую оценить степень обоснованности определения заказчиком уровня начальной тендерной цены. Для такой оценки, на наш взгляд, целесообразно применить механизм «обратной связи» с непосредственными участниками тендерных торгов. Для подобной оценки в настоящем исследовании был применен метод выборочного наблюдения. Формировалась выборка из числа специалистов-профессионалов белорусских организаций, имеющих практический опыт проведения и (или) участия в тендерах в нашей стране и за рубежом, которым предлагалось заполнить анкету и оценить по десятибалльной шкале существенные признаки действующего тендерного механизма: обоснованность начальной тендерной цены, конкурентность, публичность, прозрачность (объем выборки 303 единицы наблюдения), (рисунок 2).

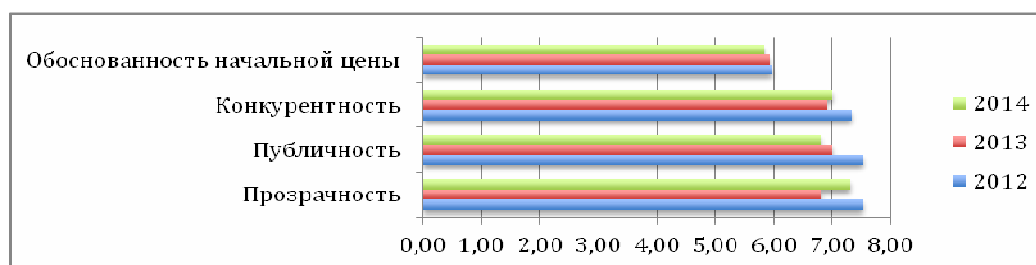


Рис. 2. Средние оценки существенных признаков тендерного механизма в 2012–2014 гг

Источник: собственная разработка.

Как показали результаты опроса, средняя оценка респондентами обоснованности начальной тендерной цены за три года составила 5,95 балла; коэффициент вариации – 0,376. В динамике обоснованность начальной цены оценивалась в 2012 г. – 5,97 балла; в 2013 г. – 5,94 балла; в 2014 г. – 5,83 балла, как видно оценка респондентами обоснованности начальной цены не повысилась за исследуемый период.

Как известно, оценкам экспертов присуща определенная степень субъективизма. Поэтому предлагается оценить степень обоснованности определения заказчиком начальных тендерных цен на основе более объективных критериев, которыми могут быть наличие и использование разработанных и утвержденных методов, методик, руководств, регламентирующих процесс формирования тендерной цены.

Изучение зарубежных и отечественных правовых актов, руководств, методик привело к выводу, что в целях повышения степени обоснованности действий субъектов тендера утверждаются определенные методы, которыми должны руководствоваться исполнители при принятии решений.

Рассмотрим подробнее этапы в модели жизненного цикла тендера и те методы, которые были утверждены или рекомендованы в принятии решений относительно цены в разных странах.

Первый этап – это планирование закупки и подготовка проведения тендера, на котором субъект-заказчик обосновывает и определяет начальную тендерную цену.

Российский закон о контрактной системе, регулирующий размещение государственных и муниципальных заказов, предусматривает использование разных методов определения заказчиком начальных (максимальных) цен контрактов (далее НЦК), поскольку он охватывает максимально широкий круг закупаемых объектов: тарифный, нормативный, проектно-сметный, затратный методы, метод сопоставления рыночных цен (анализа рынка). Признавая последний метод приоритетным, законодатель оставляет за заказчиком право использовать «иные методы в случае невозможности применения» методов, указанных в части 1 ст. 22 [16]. Следует заметить, однако, что закон не привязывает определенные методы к конкретным способам определения поставщика.

На этапе подготовки тендера заказчик также должен определить методы оценки и выбора победителя торгов, критерии оценки участников и их предложений, а также опубликовать их в тендерной документации. Поскольку принятие решения о выборе победителя определяет и тендерную цену, ниже рассмотрим утвержденные и (или) рекомендуемые методы.

Методические рекомендации НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь рекомендуют метод балльной оценки и метод ценовой оценки конкурсных предложений [17]. Метод ранжирования агрегированной оценки предложений следует из требований Закона Республики Беларусь «О государственных закупках» № 419 от 12.07.2013. Рейтинговый метод определен Правилами оценки заявок, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации № 1085 от 28.11.2013 [18]. Метод условной цены определен в соответствии с Законом Республики Казахстан № 303-III от 21.07.2007 [19].

Метод наиболее низкой цены и методы выбора наиболее экономически выгодного предложения (MEAT) определены Директивами ЕС. Метод наиболее низкой оценочной стоимости определен Руководством по закупкам Всемирного Банка (2011) [20]. Метод «наиболее низкой тендерной цены» и OGV-метод «наивысшей общей ценности» определены в Оперативном руководстве по прокьюременту в Японии (2014) [14].

На этапе объявления тендера с момента публикации приглашения (извещения) и до окончания срока подачи предложений задачей субъектов-участников торгов является определение цен своих тендерных предложений и подача предложений.

Из рекомендуемых методов приведем: «метод предложения втемную» (тендерный метод) (В.Е. Есипов, Н.Ю. Пузыня, 2011), «метод средней цены оппонента» (Т.Нэгл Томас, 2004), методы «снятия сливок», «внедрения на рынок» (В.Е. Есипов, Н.Ю. Пузыня, 2011), «заниженных цен», методы определения цены подрядчиком: базисно-индексный, ресурсно-индексный, на основе прогнозных индексов цен (2005).

На этапе работы комиссии по оценке участников, оценке и сопоставлению предложений участников комиссия вправе использовать только те критерии и методы, которые были опубликованы в тендерной документации.

На этапе завершения тендера и заключения договора заказчик должен проконтролировать формирование контрактной цены на основе окончательной тендерной цены победителя торгов.

Приведенные выше результаты анализа показывают, что для повышения обоснованности решений, принимаемых в отношении формирования цены, в тендерном механизме разрабатываются, утверждаются, рекомендуются различные методы, что позволяет сделать процесс принятия решений более прозрачным. При этом право принятия решений остается за субъектами тендерного механизма, а следовательно, они должны принимать на себя и ответственность за эффективность этих решений, а также за соответствие используемых ими методов специфике конкретных закупаемых объектов.

«Эффективно критериальная» концепция тендерной цены

Специфика тендерной группы товаров, которые в силу уникальности производятся по заказу, не позволяет в соответствии с методом сопоставления рыночных цен (анализа рынка) идентифицировать цены тендерных объектов на рынке идентичных, или однородных товаров, и на практике достоверно собрать информацию для расчета средней цены. Использование затратного метода для определения заказчиком начальной цены в отношении производства уникальных товаров создает проблемы для заказчика в объективной оценке необходимого уровня затрат, который понесет их производитель, и в определении уровня его прибыли (или рентабельности). Здесь можно согласиться с мнением В.И. Смирнова, который сравнивал объективность такой начальной цены на нестандартную единичную или мелкосерийную продукцию с прицеливанием «пальцем в небо» [8, с. 10].

Инвестиционный характер объекта тендерного товара и специфика субъекта, которым является заказчик-инвестор, предопределяет, что заказчик должен руководствоваться принципом экономической эффективности инвестирования средств в тендерный товар. Иначе тендер не имеет для него экономического смысла. Если ошибку в определении рыночной цены сырья и материалов можно исправить при очередной их закупке, то ошибку в определении цены на инвестиционный товар исправить трудно.

Специфические формы проявления тендерной цены объективно обуславливают и специфику концепции формирования тендерной цены, которую условно можно назвать *«эффективно критериальной» концепцией*.

Теоретическую концепцию «эффективно критериальной» тендерной цены следует представить в форме практических рекомендаций по определению максимального уровня начальной тендерной цены в виде следующего алгоритма: 1) определение и выбор цели инвестирования в тендерный товар в соответствии с инвестиционной и финансовой политикой; 2) определение критерия (порога) экономической эффективности инвестиций; 3) оценка стабильности чистой прибыли (дохода) по годам использования тендерного объекта; 4) выбор метода оценки рыночной стоимости инвестиций в тендерный объект; 5) выбор метода расчета коэффициента рентабельности инвестиций; 6) расчет порогового (критериального) коэффициента рентабельности инвестиций; 7) учет неопределенности в определении коэффициента рентабельности инвестиций; 8) выбор метода планирования чистой прибыли (дохода) при использовании тендерного объекта; 9) расчет чистой прибыли (дохода); 10) учет неопределенности в определении чистой прибыли (дохода); 11) определение начальной тендерной цены как рыночной стоимости инвестиций в

тендерный товар при заданном критерии (пороге) эффективности; 12) учет неопределенности и риска в определении начальной тендерной цены.

Факторами, способствующими успешной реализации алгоритма, являются разработка бизнес-планов развития, планов инвестиционных и инновационных проектов в организации, применение гибких систем планирования «вытягивающего» типа, автоматизация решения плановых задач.

Снижение степени неопределенности в определении тендерной цены на предстоящих торгах возможно на основе моделирования. Моделирование движения тендерной цены в ходе торгов с целью максимизации экономической выгоды заказчика-инвестора рассматривалось автором в предыдущей статье [21]. В настоящей статье следует привести практические выводы из результатов моделирования, полезные для определения тендерной цены на этапе планирования закупки.

Во-первых, существует интервал значений тендерной цены, при котором инвестиционный проект становится для заказчика неэффективным, тогда как участникам торгов приносит прибыль выше нормальной в отрасли $[p_0, +\infty]$.

Во-вторых, существует интервал значений тендерной цены, при котором чистый приведенный поток проекта положителен, но сам проект становится экономически непривлекательным для заказчика по сравнению с альтернативными вложениями средств, тогда как для участников торгов приносит прибыль, выше, чем альтернативные вложения $[p_N, p_0]$.

В-третьих, в тендере специфично проявляется концепция взаимосвязи уровня доходности и риска; рост доходности заказчика при снижении тендерной цены сопровождается ростом риска ущерба от нереалистично низкой цены, существует интервал тендерной цены, при котором высок риск ущерба заказчика от нереалистично низкого предложения по цене, срыва контракта $[p_r, p^{\rightarrow}]$.

В-четвертых, теоретически существует оптимальное для заказчика значение тендерной цены $[p^{\rightarrow}]$.

В-пятых, в ходе торгов заказчик не может гарантировать достижение оптимальной точки p^* , но он может определить начальную тендерную цену таким образом, чтобы исключить интервал цен, приводящих к неэффективности инвестирования, и таким образом, вывести участников торгов в нужное «поле игры» $[p^{\rightarrow}, p_N]$, где окончательная тендерная цена определится конкуренцией участников торгов (при отсутствии манипулирования на торгах).

Для начальной тендерной цены могут рекомендоваться точки p_N или p_0 , окончательный выбор зависит от заказчика, его цели инвестирования, финансовой политики, «риск-аппетита».

В-шестых, отсутствие планирования заказчиком допустимых интервалов тендерных цен и уровня начальной тендерной цены по критерию эффективности на этапе подготовки тендерных торгов вероятно приведет к предложению цен участниками торгов, максимизирующих прибыль участников торгов, но лежащих за пределами интервалов цен, обеспечивающих эффективность проекта для заказчика.

Заключение. Таким образом, по итогам проведенного исследования можно утверждать следующее. Тендерная цена проходит ряд последовательных этапов формирования по модели жизненного цикла тендера, в которой субъекты тендерного механизма применяют определенные методы принятия решений в отношении тендерной цены. Сущностные признаки тендера придают тендерной цене такие свойства как публичность, прозрачность механизма формирования в ходе тендерных торгов, конкурентность.

Специфика тендерной цены, обусловленная спецификой тендерной группы товаров, проявляется в хозяйственной жизни в двух специфических формах. В форме максимальной начальной цены – цены, устанавливаемой инвестором-заказчиком и соответствующей требованиям критерия эффективности инвестиций, а также в форме минимальной окончательной цены, устанавливаемой поставщиком-производителем и соответствующей принципу максимизации доходов продавца и покупателя как главного принципа формирования цен.

Принятие новой концепции позволяет определять тендерную цену методами, отличными от ранее предлагаемых методов затратной концепции «издержки плюс» [12], [16] или «метода сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) идентичных товаров, работ, услуг, а при их отсутствии однородных товаров, работ, услуг» [16] по рыночной концепции, мало эффективных для тендерной группы товаров.

Предлагаемая концепция тендерной цены позволяет объединить методы принятия решений в отношении тендерной цены общей идеей и целями эффективного инвестирования средств заказчика и формирования эффективного портфеля заказов на производство для участников торгов.

Практическая реализуемость концепции обеспечивается на основе разработанного автором алгоритма определения заказчиком-инвестором начальной тендерной цены.

Моделирование движения тендерной цены в ходе предстоящих торгов на этапе планирования позволяет снизить неопределенность, определить допустимые интервалы тендерной цены и уровень начальной цены по критерию эффективности инвестиционного проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич, И.Л. Маркетинг в понятиях и определениях / И.Л. Акулич. – Минск : Издательство Гревцова, 2006. – 272 с.
2. Цены и ценообразование / В.Е. Есипов ; под ред. В.Е. Есипова. – СПб : Питер, 2011. – 480 с.
3. Маховикова, Г.А. Управление ценами / Г.А. Маховикова, Н.Ю. Пузыня. – М. : Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2010. – 214 с.
4. Полищук, И.И. Ценообразование / И.И. Полищук, В.В. Терешина ; под ред. И.И. Полищука. – Минск : БГЭУ, 2001. – 303 с.
5. Полищук, И.И. Формирование механизма ценообразования в трансформационной экономике: методология и практика : автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / И.И. Полищук ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 1999. – 35 с.
6. Тарасов, В.И. Ценообразование : учеб. пособие / В.И. Тарасов. – Минск : Книжный Дом, 2005. – 256 с.
7. Федосимов, Б. Ценообразование по методу тендерных цен [Электронный ресурс] / Б. Федосимов. – Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/community/articles/1949784>. – Дата доступа: 27.12.2014.
8. Смирнов, В.И. Комментарий к Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ / В.И. Смирнов. – М. : ГУ ИМЭИ, 2006. – 182 с.
9. Тихомиров, П.А. Вопросы расчета начальной цены контракта / П.А. Тихомиров // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение. – 2006. – №6. – С. 58–63.
10. Рейтинг прозрачности закупок 2012: Результаты исследования [Электронный ресурс] // Национальный рейтинг прозрачности закупок. – Режим доступа: <http://nprz.ru/2012/results>. – Дата доступа: 20.07.2013.
11. Демакова, Е.А. Повышение эффективности закупок для государственных нужд на основе мониторинга и оценки качества продукции : моногр. / Е.А. Демакова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 288 с.
12. Наумов, В.В. Ценообразование в сфере государственных закупок / В.В. Наумов ; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Наумова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 317 с.
13. Смотрицкая, И.И. Экономика государственных закупок : моногр. / И.И. Смотрицкая. – М. : Книжный Дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 232 с.
14. Operational Guideline on Procedures for Government Procurement (31 March 2014) [Electronic resource] // Prime Minister of Japan and his Cabinet. – Mode of access: <http://japan.kantei.go.jp>. – Date of access: 10.05.2014.
15. Капитула, П.А. Тендер: существенные признаки и их структура / П.А. Капитула, Т.В. Касьянова // Вестн. БГЭУ. – 2010. – №3 (80). – С. 57–68.
16. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : Федер. закон Российской Федерации, 5 апр. 2013 г., № 44-ФЗ. – Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru>. – Дата доступа: 10.05.2013.
17. Методические рекомендации по оценке конкурсных предложений и выбору наилучшего предложения и поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на территории Республики Беларусь / НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь. – Минск : НИЭИ, 2007. – 19 с.
18. Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : постановление Правительства Российской Федерации, 28 нояб. 2013 г., № 1085. – Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru>. – Дата доступа: 20.01.2014.
19. О государственных закупках [Электронный ресурс] : Закон Респ. Казахстан : с изм. и доп. по состоянию на 07.03.2014. – Режим доступа: <http://goszakup.gov.kz>. – Дата доступа: 17.04.2014.
20. Procurement of Goods, Works and Non-Consulting Services Under IBRD Loans and IDA Credits & Grants by World Bank Borrowers : Guidelines / The International Bank for Reconstruction and Development. – Washington: IBRD, 2011. – 55 p.
21. Касьянова, Т.В. Определение начальной цены тендера на основе оценки рисков инвестиционного проекта в энергетике / Т.В. Касьянова // Энергобезопасность и энергосбережение. – 2011. – №4 (40). – С. 43–49.

Поступила 02.03.2015

THE TENDER PRICE: DISTINCTIVE FEATURES AMONG MARKET PRICES

T. KASIANOVA

This article presents the theoretical foundation of the particularity of the tender price, resulting from the subject-object peculiarities of the tender. The economic mechanism of the tender price formation is dialectically revealed. The article highlights the stages of the tender price formation in accordance with the tender life cycle model. In order to confirm the theoretical conclusions the author gives the results of the analysis of the tender prices formation during the public competitive procurement tendering in Belarus. The essence and mechanism of the tender price formation, which are revealed in the article, are regarded as the direction of the tender mechanism improvement. The author specifies the essential features of the tender price. The new “efficiency-criteria” concept of the tender price formation has been scientifically proven to improve the tender (bidding) mechanism in which the proposed algorithm validation by the procuring entity-investor the initial tender price has been developed.