

УДК: 338.51, 658.7

**НАЧАЛЬНАЯ (МАКСИМАЛЬНАЯ) ЦЕНА ДОГОВОРА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ****В.В. Галтер, Д.А. Дмитриенко**

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, email: dima.dmitrienko.01@mail.ru

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию начальной (максимальной) цены договора (НМЦ) как инструмента управления затратами в закупочной деятельности коммерческой организации. Авторами проанализированы три метода расчета НМЦ: метод сопоставимых рыночных цен, затратный метод и проектно-сметный метод. На основе эмпирических данных о заключенных договорах проведено сопоставление рассчитанной НМЦ с фактической ценой договора. Рассмотрен алгоритм выбора метода расчета НМЦ, включающий оценку специфических требований, технологических характеристик продукции и конъюнктуры рынка с применением индекса Херфиндаля-Хиришмана. В работе затронут поведенческий аспект ценообразования – эффект якорения, при котором публикуемая НМЦ неосознанно воспринимается участниками закупки как ценовой ориентир. Также обозначены возможные последствия некорректного расчета НМЦ: прямые финансовые потери, репутационные риски, усиление контрольной нагрузки и искажение аналитической базы для будущих закупок. Сформулированы направления совершенствования методологии расчета НМЦ.*

***Ключевые слова:** договор, начальная (максимальная) цена договора, метод расчета цены, затраты, закупки, риски.*

**INITIAL (MAXIMUM) CONTRACT PRICE AS A COST MANAGEMENT TOOL****V.V. Galter, D.A. Dmitrienko**

Siberian Transport University, Novosibirsk, email: dima.dmitrienko.01@mail.ru

***Abstract.** The article is devoted to the study of the initial (maximum) contract price (ICP) as a cost management tool in the procurement activities of a commercial organization. The authors analyzed three methods of calculating ICP: the method of comparable market prices, the cost method and the design and estimate method. Based on empirical data on concluded contracts, the calculated ICP was compared with the actual contract price. An algorithm for choosing a method for calculating ICP is considered, including an assessment of specific requirements, technological characteristics of products and market conditions using the Herfindahl-Hirschman index. The paper touches upon the behavioral aspect of pricing – the anchoring effect, in which the published ICP is unknowingly perceived by the purchasing participants as a price reference. The possible consequences of incorrect calculation of ICP are also outlined: direct financial losses, reputational risks, increased control burden and distortion of the analytical base for future purchases. The directions of improving the methodology for calculating ICP are formulated.*

***Keywords:** the contract, the initial (maximum) the contract price, the method of calculating the price, costs, purchases, risks.*

Дата поступления статьи в редакцию: 11.05.2026

Дата принятия статьи в печать: 25.06.2026

**Введение**

Деятельность каждой организации неразрывно связана с договорной работой. Оказание услуг, выполнение работ, поставка товаров, аренда производятся посредством договорных отношений между субъектами экономической деятельности. Это способствует правовой защите сторон и уменьшению рисков невыполнения обязательств. Объектом исследования выступают подразделения путевого хозяйства железнодорожного транспорта, характеризующиеся высокой степенью материалоемкости. Актуализация задачи повышения операционной эффективности на железнодорожном транспорте требует поиска новых инструментов управления затратами. Формирование материальных затрат путевого хозяйства, в том числе прочих материальных затрат, во многом определяется параметрами заключаемых договоров, фиксирующих стоимость ресурсов по итогам закупочных процедур. При проведении конкурентных закупок формирование цены договора играет ключевое значение и включает в себя множество факторов и методов ее рас-

чета. По результатам проведенных расчетов определяется начальная (максимальная) цена договора (далее – НМЦ) – предельно допустимая цена договора, формируемая заказчиком с целью проведения конкурентной или неконкурентной закупки [1]. Это определяет роль начальной (максимальной) цены договора в управлении затратами подразделений путевого хозяйства и обуславливает актуальность темы исследования.

#### *Цель исследования*

Цель исследования состоит в проведении анализа методов формирования начальной максимальной цены договора (НМЦ) и сопоставлении ее с фактической ценой заключенного договора применительно к прочим материальным затратам подразделений путевого хозяйства железнодорожного транспорта. Результаты анализа позволят выявить наиболее точный метод расчета НМЦ, выявить возможные причины отклонений для дальнейшего поиска путей оптимизации эксплуатационных затрат.

#### *Материал и методы исследования*

В рамках настоящего исследования в качестве материалов использовалась нормативная документация, включающая распорядительные документы, регламентирующие договорную деятельность, и первичные данные о заключенных договорах в коммерческой организации (на примере подразделений путевого хозяйства железнодорожного транспорта). Для достижения поставленной цели применялись такие методы научного исследования, как анализ, наблюдение и сравнение.

#### *Результаты исследования*

Закупочная деятельность – это основа для выстраивания экономических отношений между организациями. Результаты закупочной деятельности в составе затрат предприятий в основном отражаются по элементу затрат «материальные». В соответствии с нормативными регламентирующими документами на железнодорожном транспорте в составе материальных затрат выделяются элементы: «материалы», «топливо», «электроэнергия», «прочие материальные». Вопросы оптимизации материальных затрат, затрат топливно-энергетических ресурсов неоднократно поднимались в трудах по экономике железнодорожного транспорта. Однако вопрос прочих материальных затрат изучен не так детально. Несмотря на то, что в общей величине расходов доля прочих материальных затрат для подразделений путевого хозяйства не столь велика, наметившаяся тенденция к росту этих затрат обосновывает необходимость их более глубокого анализа. В региональной дирекции инфраструктуры, подразделения путевого хозяйства которой выступили в качестве объекта исследования, прочие материальные затраты составляют около 6% в общей величине затрат. Как отмечено в более ранней работе одного из авторов, за период с 2020 по 2023 годы величина прочих материальных затрат подразделений путевого хозяйства региональной дирекции инфраструктуры возросла более чем на 66%. А именно: «... в 2021 году прирост показателя к 2020 году составил 277,02 млн. рублей или 28,98%. В 2022 году прирост составил 12,53 млн. рублей или 1%. В 2023 году также наблюдался прирост на 345,52 млн или на 27,74%, по сравнению с 2022 годом» [2]. Таким образом, можно отметить, что с каждым годом прочие материальные затраты на рассматриваемом объекте растут, что означает рост закупочной деятельности в организации.

Стоит отметить, что в России за последние 5 лет рынок электронных закупок вырос на 68% (с 31,5 трлн рублей до 53,2 трлн рублей) [3]. При этом важно подчеркнуть, что рост объема закупок без надлежащего контроля над начальной ценой договора несет в себе риски необоснованного увеличения себестоимости и снижения операционной эффективности.

Ценообразование в договорной работе представляет собой процесс назначения стоимости, то есть денежной оценки товара или услуги [4]. В рыночных условиях цена представляет собой один из важнейших инструментов экономического механизма в управлении спросом и предложением. Определение цены договора представляет собой важнейший элемент договорных отношений покупателя и поставщика. В соответствии с государственными и отраслевыми нормативными документами, регулирующими закупочную деятельность, при проведении закупки подразделениями железнодорожного транспорта формируется начальная (максимальная) цена договора. Ее составление и обоснование является первоочередным в процессе формирования договорных отношений, поскольку от корректности этого этапа зависит прозрачность и эффективность всей закупочной процедуры.

Нормативными документами определен перечень методов, используемых для расчета начальной (максимальной) цены договора:

- 1) метод сопоставимых рыночных цен;
- 2) нормативный метод;
- 3) тарифный метод;
- 4) проектно-сметный метод;
- 5) затратный метод [1].

Порядок определения метода расчета также закрепляется нормативными документами. Выбор метода расчета начальной максимальной цены основывается на анализе, состоящего из трех этапов:

- 1) определение наличия специфических требований к расчету НМЦ;
- 2) оценка технологических требований;
- 3) оценка конъюнктуры рынка [1].

Рассматривая вопрос наличия специфических требований к расчету НМЦ (этап 1 в ходе выбора метода обоснования НМЦ), необходимо определить, существуют ли особенности ценового регулирования на государственном или отраслевом уровне в отношении объекта закупки. В частности, выделяют два типа ценового регулирования. Государственное регулирование осуществляется посредством постановлений, приказов и иных нормативных правовых актов уполномоченных органов власти, которые устанавливают тарифы, предельные значения цен либо порядок их формирования для определенных категорий товаров, работ, услуг. Отраслевое регулирование реализуется через приказы, распоряжения и решения коллегиальных органов, определяющие механизм расчета цены, сами цены, тарифы или индексы. Такое регулирование также задает определенные рамки и формирует алгоритмы ценообразования. Нормативные документы (в первую очередь, отраслевое Положение о закупках товаров, работ и услуг, а также методические рекомендации по расчету НМЦ) выделяют и иные особенности, определяющие особенности расчета цены, характеризующие наличие отмеченных специфических требований. В случае наличия специфических требований к расчету НМЦ, можно обратиться к таким методам обоснования НМЦ, как тарифный, нормативный или проектно-сметный.

Второй этап (по оценке технологических требований) предполагает изучение основных технических параметров, характерных свойств продукции, необходимых ее потребителю. Это требуется для качественного определения рынка потенциальных поставщиков. Кроме того, такой анализ позволяет эффективно подобрать при необходимости идентичную или аналогичную продукцию заявленной. Это является важным этапом анализа рыночных цен. В конечном итоге на этом этапе формируется перечень потенциальных поставщиков продукции (исполнителей, подрядчиков).

Идентичная продукция – это продукция, одинаковая во всех отношениях, в том числе по физическим характеристикам, качеству и репутации. Незначительные расхождения во внешнем виде не являются основанием для непризнания товаров идентичными [5].

Однородная продукция – это продукция, не являющаяся идентичной во всех отношениях, но имеющая сходную характеристику и состоящая из схожих компонентов, произведенных из таких же материалов, что позволяет ей выполнять те же функции, что и оцениваемая продукция, и быть с ней коммерчески взаимозаменяемой [5].

Третий этап предполагает проведение анализа рыночной среды и выявление организаций, соответствующих установленным требованиям к продукции, услугам, работам и т.д. При этом используется классификация рынков по числу участников. Первый тип – рынок, на котором присутствует лишь один субъект. В такой ситуации преимущественно применяется затратный метод расчёта начальной (максимальной) цены договора. Второй тип – рынок с числом участников от 2 до 10 включительно. В данном случае используется метод сопоставимых рыночных цен. Однако при определённых условиях допускается заключение договора с единственным поставщиком, а расчёт НМЦ производится затратным методом. Третий тип – рынок, насчитывающий более 10 контрагентов. В этом случае применяется исключительно метод сопоставимых рыночных цен.

В частности, для определения типа рынка может быть использован индекс Херфиндаля-Хиршмана. Данный индекс применяется для оценки степени концентрации рынка или отрасли. Он позволяет определить уровень конкуренции в конкретной отрасли или секторе экономики,

а также оценить влияние слияний и поглощений на рынок [6]. Расчет индекса Херфиндаля-Хиршмана представлен в формуле (1).

$$I_{\text{HH}} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2, \quad (1)$$

$S_1$  – удельный вес самого крупного в соответствующей отрасли предприятия, %;

$S_2$  – удельный вес следующего по величине предприятия, %;

$S_n$  – удельный вес наименьшего по величине предприятия, %.

По итогам определения значения индекса Херфиндаля-Хиршмана определяют тип рынка в зависимости от уровня конкуренции. Если допустить, что на рынке существует единственный поставщик, то в этом случае будет получено максимальное значение индекса, равное 10000. Для рынка первого типа значение указанного индекса должно находиться в пределах от 1800 до указанного максимального значения. Такое положение говорит о наличии крайне ограниченного числа потенциальных поставщиков, возможно, единственного. Второй тип рынка отвечает значению индекса в пределах от 1000 до 1800. Третий тип рынка наиболее распространенный, предполагает наличие достаточно большого количества потенциальных поставщиков (как правило, не менее 10) и соответствует значению индекса менее 1000.

Первый и второй типы рынка (при определенных условиях) допускают использование затратного метода обоснования НМЦ. Третий тип рынка отправляет к обязательному использованию метода сопоставимых рыночных цен, которые определен нормативными отраслевыми документами в качестве приоритетного метода.

В целом, работа по определению и обоснованию НМЦ представляет собой достаточно сложный процесс, характеризующийся определенными рисками. В частности, в работе «Совершенствование стратегического управления ресурсным обеспечением предприятия на основе построения матрицы рисков» [7] составлена следующая классификация рисков при определении НМЦ:

- низкий;
- средний;
- высокий,
- очень высокий;
- критический.

Также приведена градация возможности возникновения данных рисков (от 0% до 100%).

Авторы указанной работы относят к наиболее возможным и критическим рискам следующие: «Необоснованное завышение начальных (максимальных) цен конкурентной закупки/ неконкурентной закупки с существенным отклонением средневзвешенной цены от минимальной стоимости закупки», «Наличие убытка ОАО «РЖД» вследствие проведения конкурентных закупок/ неконкурентных закупок по необоснованно завышенным ценам». Очень высокий риск – «Представление коммерческих предложений с учетом демпинга цены на конкурентной закупке» [7]. Учет данных рисков должен быть встроен в процедуру выбора метода расчета НМЦ, что особенно важно в условиях высокой волатильности цен на сырье и материалы.

Как уже было отмечено, наиболее распространенным методом расчета НМЦ является метод сопоставимых рыночных цен.

При выборе данного метода для обоснования НМЦ проводят обобщение и анализ информации о рыночных ценах идентичной продукции (а при ее отсутствии – однородной). Также учитывается деловая репутация контрагента и не допускается наличие в расчете данных аффилированных компаний, так как это не позволяет объективно определить уровень цены на продукцию, услугу, работу и т.д. Для расчета используется ценовая информация давности менее шести месяцев. Если давность более шести месяцев, то используется коэффициент перерасчета.

В процессе проведения исследования авторами проведен анализ 13-ти заключенных договоров и рассчитанных НМЦ методом сопоставимых рыночных цен. Проведенный анализ показал значительные расхождения между расчетом и ценой договора.

По результатам анализа можно сказать, что в среднем НМЦ договора на 14,25% выше цены заключенного договора. При том, что наибольшее расхождение составляет 52,04% от рассчитанной НМЦ. Такое изменение цены можно связывать со следующими причинами:

- способ заключения договора (конкурентная или неконкурентная закупка). При неконкурентной закупке наблюдается наибольший разбег цен;

- спецификой предмета закупки;
- с наличием на рынке компаний, которые завышают цены на продукцию, услугу, работу и т.д.

Предмет закупки играет немаловажную роль в расхождении цены, так как в соответствии с пунктом 15 статьи 8 Федерального закона № 223-ФЗ от 18.07.2011 г. физические лица, применяющие специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» приравниваются к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) и могут участвовать в закупках наравне с МСП [8]. Это позволяет им ставить цену на оказание услуг или выполнение работ ниже конкурентов за счет низких накладных и прямых расходов. Однако специфические работы/услуги, которые подразумевают наличие штаба сотрудников, не позволяет контрагентам, применяющим налоговый режим «Налог на профессиональный доход», участвовать в данных закупках.

Помимо объективных факторов, таких как уровень конкуренции и специфика предмета закупки, на величину итоговой цены договора может оказывать влияние и субъективный, поведенческий аспект. В частности, речь идет об эффекте якорения, широко известном в поведенческой экономике благодаря работам Д. Канемана и А. Тверски [9]. Применительно к закупочной деятельности, публикуемая заказчиком начальная (максимальная) цена договора выступает в роли когнитивного «якоря» – исходной точки, от которой участники закупки ведут отсчет и принимают решение о величине собственного ценового предложения.

Даже в условиях конкурентной борьбы и электронных аукционов, предполагающих многократное снижение цены, участник подсознательно соотносит свою скидку не с собственной себестоимостью, а с объявленной НМЦ. Завышенный «якорь» создает иллюзию значительного дисконта при снижении цены, в то время как объективно она может оставаться выше среднерыночной. Таким образом, систематическое завышение НМЦ, зафиксированное нами при использовании метода сопоставимых рыночных цен (в среднем на 14,25%), не только констатирует факт неточности расчета, но и создает риск подтягивания всех ценовых предложений к завышенному уровню. Это в конечном счете приводит к необоснованному росту затрат, даже при формально состоявшейся конкурентной процедуре. Данный аспект необходимо учитывать при обосновании выбора метода расчета и экспертизе полученных ценовых предложений.

Затратный метод подразумевает расчет НМЦ договора как суммы произведенных затрат и обычной для определенной сферы деятельности прибыли. При этом учитываются прямые и косвенные затраты, затраты на транспортировку, хранение и т.д.

В случае если ранее НМЦ по данному предмету закупки рассчитывался затратным методом и срок с момента расчета не превышает трех лет, то применяется индексация ранее посчитанных затрат к текущему моменту времени. При индексации используются индексы, публикуемые в отраслевых отчетах, а также в публикациях Росстата.

При отсутствии ранее рассчитанной НМЦ необходимо запросить у потенциального контрагента калькуляцию затрат. Калькуляция должна быть официально оформлена и подписана руководителем организации. Полученную калькуляцию заказчик проверяет на актуальность цен, корректность расчетов и обоснованность затрат.

Затратный метод является менее востребованным при расчете НМЦ и без наличия основания не применяется, в связи с этим анализ проводился на основании данных о 3-х НМЦ.

В среднем расхождение НМЦ от заключенного договора составляет 2,7%, что является незначительным. Наличие расхождений связано с тем, что объем затрат на выполнение работ, оказание услуг, поставку продукции и т.д., может отличаться в зависимости контрагента.

Проектно-сметный метод заключается в определении НМЦ на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт.

Расчет производится на основании проектно-сметной документации, разработанной в соответствии нормативными документами заказчика и нормативами строительных работ, утвержденных федеральными органами исполнительной власти.

В проведенном исследовании были рассмотрены 5 вариантов НМЦ, рассчитанные с использованием проектно-сметного метода. В среднем расхождение между ценой договора и НМЦ в данном случае составило 4,15%, однако такие расхождения были отмечены только в двух случаях из пяти. Наибольшее расхождение составило 15%. Это связано со специфичным предметом заключенного договора и приведением цены за единицу выполняемой работы к расценкам ранее действующего договора, уже после проведения неконкурентной закупки.

Выявленное расхождение между расчетной НМЦ и фактической ценой – это не статистическая ошибка, а реализованный риск, который трансформируется в конкретные негативные последствия для организации. Ниже приведены возможные исходы от некорректной НМЦ договора.

1. Прямые финансовые потери. Завышенная НМЦ действует как «якорь», удерживающий итоговую цену выше объективного рыночного уровня. Формально закупка выглядит успешной: цена снижена, экономия зафиксирована. Однако реальная переплата «растворяется» в себестоимости. При зафиксированном нами среднем отклонении в 14,25% и экстремальных значениях до 52,04% масштаб нереализованной экономии может быть весьма значительным, особенно в организациях с растущими бюджетами закупок.
2. Репутационные потери. Регулярное заключение договоров по ценам выше среднерыночных создает почву для обвинений в неэффективном расходовании средств и коррупционной составляющей. В условиях растущей прозрачности рынка электронных закупок каждый такой случай, выявленный аудиторами или СМИ, наносит ущерб имиджу организации, восстановление которого требует значительно больших ресурсов, чем превентивное совершенствование методологии расчета НМЦ.
3. Усиление нагрузки со стороны контрольно-ревизионных органов. Систематические отклонения закупочных цен от рыночных индикаторов автоматически классифицируют организацию как зону высокого риска при риск-ориентированном планировании проверок. Это влечет рост административной нагрузки на профильные подразделения, риск дисциплинарной и материальной ответственности должностных лиц, а также ужесточение процедур согласования и замедление операционной деятельности.
4. Искажение аналитики и разрушение объективного сопоставительного анализа цен. Это наиболее системное и долгосрочное последствие. Договор, заключенный по завышенной цене, фиксируется в информационных системах и становится прецедентом для обоснования НМЦ в будущих закупках. Последующая индексация таких цен лишь увеличивает абсолютное отклонение. Возникает «эффект накопленной ошибки»: цена, завышенная однажды, продолжает воспроизводиться в аналитике, делая невозможным объективный анализ и сопоставление с лучшими отраслевыми практиками. Управленческие решения, принятые на основе таких данных, несут риск стратегических просчетов.

### Заключение

Проведенный анализ трех методов расчета НМЦ выявил их различную точность. Минимальное отклонение от фактической цены дает затратный метод (2,7%), проектно-сметный метод, ограниченный строительной сферой, показывает средний результат отклонений (4,15%). Наибольший разрыв показал метод сопоставимых рыночных цен – среднее завышение 14,25%, в отдельных случаях до 52,04% (при том, что именно данный метод признан согласно нормативным отраслевым документам приоритетным). Это обусловлено чувствительностью метода к способу закупки, специфике предмета договора и неоднородности рынка.

Систематическое завышение НМЦ при данном методе объясняется не только техническими погрешностями, но и «эффектом якорения»: завышенная цена неосознанно воспринимается участниками как ориентир, удерживая итоговую стоимость выше рыночного уровня. Следствием становятся прямые финансовые потери, репутационные риски, усиление контрольной нагрузки и «эффект накопленной ошибки», когда завышенная цена воспроизводится в последующих закупках, искажая аналитику.

Таким образом, выбор метода расчета и обоснование НМЦ – это управленческое решение, требующее учета специфики закупки, структуры рынка и поведенческих факторов. Наиболее точным признан затратный метод при условии его обоснованного применения. Достоверность метода сопоставимых цен может быть повышена за счет строгого отбора ценовой информации, исключения аффилированных источников и нормирования предельной НМЦ относительно среднеотраслевых значений. Совершенствование методологии в этих направлениях обеспечит как тактическую экономию, так и стратегическую устойчивость закупочной системы.

### Литература

1. Распоряжение ОАО «РЖД» от 28.06.2018 г. «Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд ОАО «РЖД». [Электронный ресурс]. URL: <https://company.rzd.ru/ru/9353/page/105104?id=1781> (дата обращения: 18.04.2026).

2. Дмитриенко Д.А. Исследование структуры затрат на текущее содержание железнодорожного пути // Актуальные вопросы экономики и управления на предприятиях: материалы Всероссийской научно-практической конференции (Новосибирск, 29-31 мая 2025 г.). Новосибирск: Издательство Сибирского государственного университета путей сообщения, 2025. С. 59-64. EDN: QSKHJK.

3. Обзор рынков электронных закупок, систем автоматизации закупок и сопутствующих услуг для электронных закупок и прогноз их развития // Керт. [Электронный ресурс]. URL: <https://b2b-rtb.ru/upload/iblock/0db/lm0gryowe002bolzhfznwwqogck37zvt/КЕРТ%20-%20обзор%20рынка%20эл%20закупок.pdf> (дата обращения: 20.04.2026).

4. Ценообразование: стартовый гайд для маркетолога, предпринимателя и руководителя // Skillbox Media. [Электронный ресурс]. URL: <https://skillbox.ru/media/marketing/tsenoobrazovanie-startovyy-gayd-dlya-marketologa-predprinimatelya-i-rukovoditelya/> (дата обращения: 22.04.2026).

5. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза: приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза, принят 11.04.2017 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71652992/> (дата обращения 22.04.2026).

6. Что такое Индекс Херфиндаля-Хиршмана и зачем он бизнесу // Seohead. [Электронный ресурс]. URL: [https://seohead.pro/blog/glossary\\_indeks-herfindalya-hirshmana/](https://seohead.pro/blog/glossary_indeks-herfindalya-hirshmana/) (дата обращения: 23.04.2026).

7. Рачек С.В., Гневашев В.Ю., Мамдеева О.С. Совершенствование стратегического управления ресурсным обеспечением предприятия на основе построения матрицы рисков // Вестник Сургутского государственного университета. 2024. № 4. С. 92-103. DOI: 10.35266/2949-3455-2024-4-7 EDN: FHJFZA.

8. Федеральный закон от 18.07.2011 г. N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/) (дата обращения 29.04.2026).

9. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science, New Series. 1974. Vol. 185, no. 4157. P. 1124-1131.