

Оцінка цінового критерію під час держзакупівлі ¹

Об'єктивною умовою ефективності закупівлі послуг за державні кошти має бути легітимна можливість застосування диференційованого підходу в оцінці цінового критерію. Враховуючи складність формування точних кваліфікаційних характеристик і технічних специфікацій для виконання соціального замовлення суспільства і складних спеціалізованих послуг, значною є ймовірність невідхилення тендерних пропозицій із низькими якісними параметрами, і тому саме на етапі оцінки мають бути законодавчо встановлені можливості першочергового їх урахування.

Згадану проблематичність можна уникнути через введення стандартів ISO у діяльність усіх суб'єктів підприємництва у сфері послуг та перспективного стандарту ISO 26000 щодо настанови з соціальної відповідальності при закупівлі послуг для виконання соціального замовлення.

Складність надання послуги та водночас потреба врахування всіх критеріїв їх оцінки потребують 1000-бальної методики оцінки тендерних пропозицій. При її застосуванні є можливість урахування необмеженої кількості критеріїв, сума яких має дорівнювати 1000 балів. Розрахунок індивідуальних коефіцієнтів ваги всіх заданих критеріїв дасть змогу об'єктивно врахувати задані параметри та знівелювати можливість упередженої оцінки через формування певного діапазону відповідності, котрий є при 10-бальній методиці оцінки тендерних пропозицій.

Однак при закупівлі складних спеціалізованих видів послуг і частково для виконання соціального замовлення суспільства (коли нема точних норм та стандартів надання) доцільно застосовувати експертні підходи – за допомогою методики розрахунку вагових коефіцієнтів критеріїв оцінки. Це зумовить вибір переможця за найприйнятнішими для певного виду сервісного продукту умовами. Застосування такої методики необхідне тому, що технічні специфікації складних

¹ Інформаційно-аналітичний бюлетень «Держаівні закупівлі». – 2010. - №4(70). – С.27-30

видів послуг складно описати у вимогах тендерної документації, а при закупівлі товарів і робіт відомі точні стандарти та технічні характеристики, і якщо вони невідповідні, тендерні пропозиції відхиляють та не допускають до подальшої оцінки.

Згідно зі запропонованою методикою на першому етапі оцінки тендерних пропозицій при закупівлі складних видів послуг експерти встановлюють критерії за двома групами – кількісні та якісні й визначають їх ранг (табл. 1).

Встановлення рангів можна диференціювати залежно від властивостей закупаваного сервісного продукту та його призначення. Очевидно також, що критерії першої, другої та третьої позицій є кількісними, а наступних – якісними. Їх визначають експертним методом та можна уточнювати залежно від категорії та призначення сервісного продукту.

Таблиця 1

Критерії і ранги оцінок тендерних пропозицій при закупівлі складних видів сервісних продуктів ¹

№ п/п	Критерій	Пропозиція ¹	Пропозиція ²	Пропозиція ³	Ранг
1	Економічний ефект від впровадження проекту	0,9	0,75	0,8	1
2	Тариф, у. о./год.	0,75	0,83	0,7	2
3	Загальний термін виконання ³	15	18	16	4
4	Стабільність організації (оцінка)	6	7	8	6
5	Можливість сервісного обслуговування	добре	задов	добре	7
6	Патентоспроможність	задов	добре	добре	3
7	Кваліфікація персоналу	відмінно	добре	задов	5
8	Прикладність результатів	добре	добре	задов	8

¹Примітка. Складено автором

² Примітка. Дані наведено умовно

³ Примітка. Можливе відхилення від планового терміну, %

Наступною ітерацією процесу оцінки є встановлення коефіцієнтів вагомості кожного з критеріїв, сума яких має дорівнювати 1. Вагові коефіцієнти W_i враховують ступінь впливу показників критеріїв на інтегральну сумарну оцінку, що ідентифікуватиме переможця торгів, та можуть бути розраховані за наступною формулою, враховуючи їх експоненціальну залежність:

$$W_i = \Delta x e^{-x_i},$$

$$i = 1, 2, \dots, N \quad (1)$$

де W_i – ваговий коефіцієнт i -того критерію, N – кількість критеріїв оцінки, x_i – середина i -того інтервалу, Δx – інтервал, що розраховується з врахуванням кількості критеріїв і значень показників, x_i – середина i -го інтервалу.

За умови $\Delta x = 0,5$ для критерію, наприклад, “ціна проекту” $W_1 = 0,5e^{-0,25} = 0,389$, а для критерію “тариф” $W_2 = 0,5e^{-0,75} = 0,236$.

Для кількісних критеріїв еталони відповідності (S) встановлюють на основі найприйнятнішого значення окремого показника критерію. Оскільки найбажанішим при оцінці критерію “економічний ефект від впровадження проекту” буде максимальне значення, то за еталонне значення $S_{1\max}$ доцільно прийняти значення показника 1-ї тендерної пропозиції 0,9. Оцінки надійності для інших тендерних пропозицій будуть розраховані діленням значення показника, для якого здійснюють пошук на значення $S_{i\max}$. Таким чином, S тендерної пропозиції 1 буде розраховане як $S_1 = 0,9/0,9 = 1$, відповідно $S_2 = 0,75/0,9 = 0,83$, $S_3 = 0,8/0,9 = 0,89$. Із урахуванням коефіцієнтів вагомості рейтингові оцінки розраховують наступним чином, зокрема для критерію “економічний ефект від впровадження проекту” для першої тендерної пропозиції $A1 = W_1 \cdot S_1 = 0,389 \cdot 1 = 0,389$, для другої $A2 = W_1 \cdot S_2 = 0,389 \cdot 0,83 = 0,325$.

Отже, для наведених умовних даних результати кількісних оцінок можуть бути отримані із урахуванням як еталонних значень (у чисельнику), так і вагових коефіцієнтів (у знаменнику) (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок кількісних критеріїв оцінки тендерних пропозицій ¹

№ з/п	Критерій	Коефіцієнт вагомості (W_i)	Еталон	Пропозиція 1 (A1)	Пропозиція 2 (A2)	Пропозиція 3 (A3)
1	Економічний ефект від впровадження проекту	0,389	0,9 max	<u>1,00</u> 0,389	<u>0,83</u> 0,325	<u>0,89</u> 0,346
2	Тариф, у.о. /год.	0,236	0,7 min	<u>0,93</u> 0,220	<u>0,84</u> 0,199	<u>1,00</u> 0,236
3	Загальний термін	0,087	15	<u>1,00</u>	<u>0,83</u>	<u>0,94</u>

	виконання		min	0,087	0,072	0,081
4	Стабільність організації	0,032	8 max	<u>0,75</u> 0,024	<u>0,88</u> 0,028	<u>1,00</u> 0,032
5	Сумарна оцінка кількісних параметрів			0,721	0,624	0,696

¹Примітка. Складено автором

Визначена експертним шляхом оцінка якісних критеріїв має бути диференційована згідно зі шкалою бажаності показників критеріїв, що розробили експерти. Таким чином, оцінка якісних критеріїв оцінки може мати наступний вигляд (табл. 3).

Таблиця 3

Стандартні оцінки якісних критеріїв за шкалою бажаності¹

Інтервал	Оцінка якості	Значення за шкалою бажаності	
		діапазон	середнє значення
3-4	Відмінно	Більше 0,950	0,975
2-3	Дуже добре	0,875–0,950	0,913
1-2	Добре	0,690–0,875	0,782
0-1	Задовільно	0,367–0,690	0,530
(-1)- 0	Погано	0,066–0,367	0,285
(-2) – (-1)	Дуже погано	0,0007–0,066	0,033
(-3) – (-2)	Жахливо	Менше 0,0007	–

¹Примітка. Складено автором

Враховуючи стандартні оцінки якісних критеріїв за шкалою бажаності та коефіцієнти вагомості для критерію “сервіс”, його оцінку можна розрахувати наступним чином (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахунок якісних критеріїв оцінки тендерних пропозицій¹

№ п/п	Критерій	Коефіцієнт вагомості (W_i)	Пропозиція 1	Пропозиція 2	Пропозиція 3
1	Патентоспроможність	0,143	<u>0,53</u> 0,076	<u>0,782</u> 0,112	<u>0,782</u> 0,112
2	Кваліфікація персоналу	0,053	<u>0,975</u> 0,051	<u>0,913</u> 0,048	<u>0,53</u> 0,028
3	Можливість сервісного обслуговування	0,019	<u>0,782</u> 0,015	<u>0,53</u> 0,010	<u>0,913</u> 0,018
4	Прикладність результатів	0,012	<u>0,782</u> 0,009	<u>0,913</u> 0,011	<u>0,53</u> 0,006
5	Сумарна якісна оцінка з урахуванням вагових коефіцієнтів		0,152	0,181	0,164
6	Інтегральна сумарна оцінка		0,872	0,805	0,860

¹Примітка. Складено автором

Відповідно до інтегрального показника бальної оцінки тендерних пропозицій урахувавши кількісні та якісні критерії, отримаємо тендерну пропозицію А1.

Основними перевагами застосування цієї методики є формалізація більшості ітерацій оцінки тендерних пропозицій, що мінімізує суб'єктивність при встановленні відповідних балів (на відміну від 10-бальної методики) та забезпечує точніший підрахунок як кількісних, так і якісних критеріїв, враховування особливостей їх надання (на відміну від 1000-бальної методики). Складність наведених розрахунків не може бути обмежуючим фактором для впровадження в діяльність організацій-замовників. Адже при закупівлі складних стандартизованих видів послуг, як правило, залучають експертні організації, котрі зобов'язані об'єктивно оцінити тендерні пропозиції. Алгоритм розкриття та оцінки таких пропозицій за запропонованою методикою наведений на рисунку 1.

Дискусійною з точки зору дотримання принципу суб'єктної рівності при закупівлі послуг за державні кошти є вимога щодо обов'язку учасників вносити фінансове забезпечення, оскільки це значно стримує зацікавленість суб'єктів підприємництва та зумовлює нерівність господарсько-цивільних правовідносин. Враховуючи це, доцільно законодавчо усунути вимогу про надання тендерного забезпечення усіма учасниками закупівлі послуг за державні кошти у розмірі 5% очікуваної вартості сервісного продукту, що значно обмежує коло потенційних учасників, залишивши лише вимогу про забезпечення виконання умов договору у розмірі 15% вартості договору. Це було б фінансовою гарантією для замовника щодо отримання послуг, а для виконавця замовлення – стимулом його високоякісного і вчасного виконання.

Для вдосконалення елемента договірної взаємодії процедурної підсистеми механізму державних закупівель послуг доцільним є впровадження досвіду США щодо укладання заохочувальних договорів.

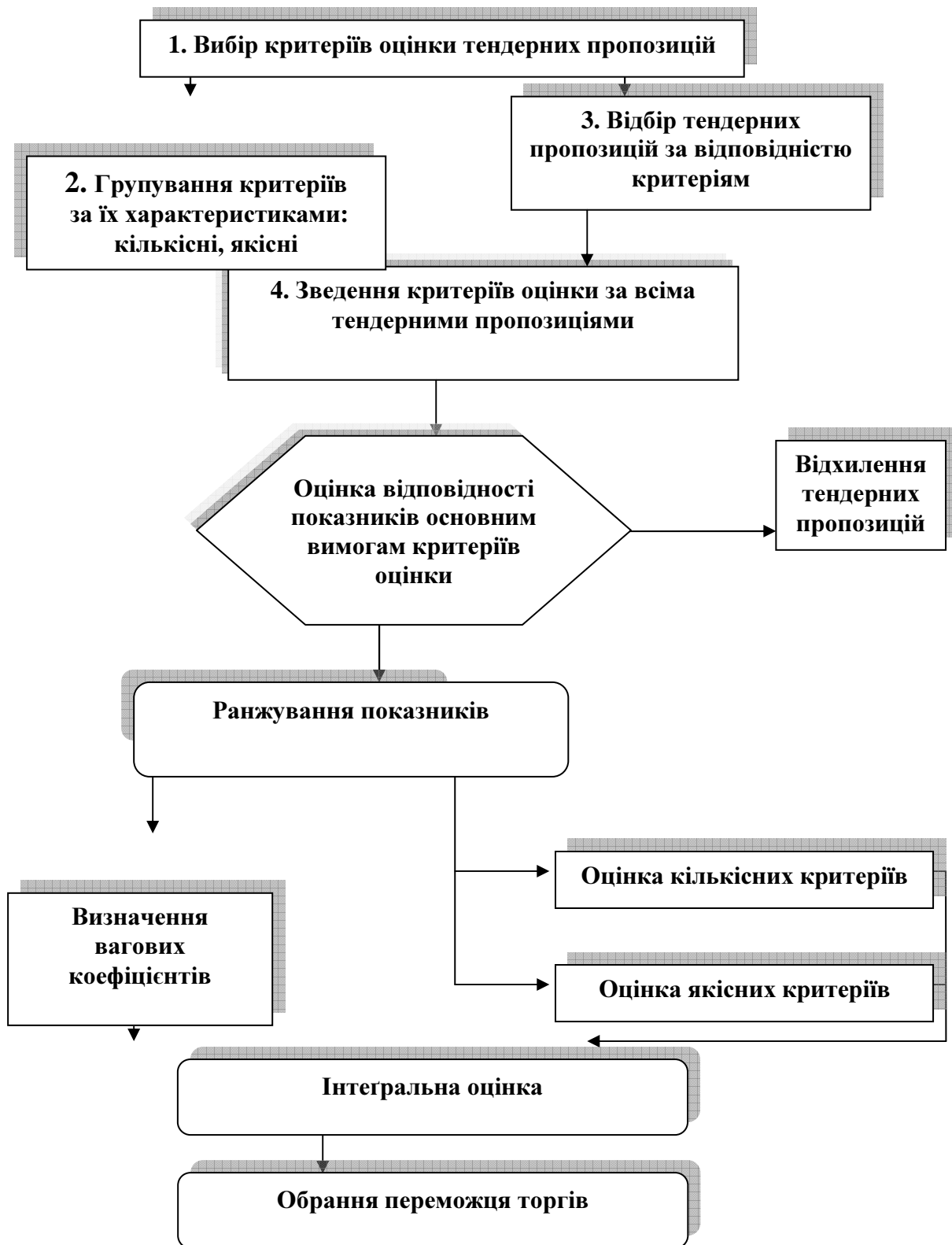


Рис. 1 Запропонований алгоритм розкриття та оцінки тендерних пропозицій для складних спеціалізованих видів послуг

Згідно з їх умовами, витрати, зумовлені процесом надання послуг і визначені у тендерних пропозиціях, слід приймати як планові. Під значним впливом зовнішніх детермінант процесу надання послуг (зміна кількості споживачів, вплив

інструментів державного регулювання економіки, інфляційні процеси, зміна технології надання) ці витрати схильні до змін, і коли цей рівень перевищить виконавець надання послуг, він у наперед встановленому співвідношенні, як правило, 50% на 50%, братиме участь у їх покритті, а у випадку заощадження ресурсів та, як результат, отримання додаткового прибутку, ця сума коштів буде розподілена у тому ж співвідношенні. Згадані договори за типологією є страховими з пайовою участю у відшкодуванні збитків. Цю рекомендацію слід, на нашу думку, подальше юридично опрацювати для української економіки, щоб мати змогу застосувати такі договори для зменшення негативних наслідків для виконавця і замовника внаслідок інфляційних процесів та зміни валютного курсу (у випадку його прив'язки до ціни договору про надання послуг).