

Сравнительный анализ методов подведения итогов конкурса

Кузнецова Ирина Владимировна,
директор Института управления
закупками и продажами
им. А.Б. Соловьева ГУ-ВШЭ,
д. психол.н.

www.igz.ru

Москва, 15 марта 2005 г.

Итоги конкурса

Подведение итогов конкурса – определение наиболее выгодного для заказчика предложения путем сравнения предложений (заявок) по избранной организатором конкурса методике

Основные принципы правильной оценки:

1. учет только требований конкурсной документации;
2. оценка на основании критериев, изложенных в конкурсной документации.

Методы оценки предложений

Наименьшая цена –

применим для оценки предложений на поставку простых товаров (по определению Минэкономразвития России от 22.09.2004 № 16264-АШ/Д07);

Оцененная стоимость –

применим для оценки предложений на поставку стандартно сопоставимых товаров;

Минимум технических спецификаций –

применим для оценки предложений на поставку товаров, технические характеристики которых многочисленны и разнообразны, формируют различные конфигурации;

Стоимость жизненного цикла –

применим при закупке капитального оборудования, промышленных объектов.

Балльная оценка –

применим для оценки предложений, когда при принятии решения учитываются наилучшие условия поставки товаров, работ, услуг, которые невозможно точно рассчитать и представить в денежном выражении.

Метод наименьшей цены

Что определяет:

рейтинг приемлемых по существу предложений.

Критерий формирования рейтинга:

цена (первое место в рейтинге занимает предложение с наименьшей ценой);

Правила оценки:

1. указание в конкурсной документации, что цена является единственным критерием, по которому будет осуществляться сравнение предложений;
2. указание в конкурсной документации, что критерием наибольшей выгоды (наилучших условий) предложений является минимум сопоставимой цены.

Область применения:

простые (простейшие) товары;
в международной практике - биржевые товары;

Свойства простых товаров:

1. Количественная определенность (по числу, размеру и/или весу);
2. Простота и качественная определенность;
3. Делимость и заменяемость любым другим товаром той же номенклатуры.

Возможности заказчика:

1. Покупка стандартизованной продукции по документации или по образцам («обезличенность» закупаемого товара);
2. Использование типовых контрактов (куда могут вноситься только предмет, цены, объемы, сроки и условия поставки);
3. Обеспечение «обезличенности» сделок.

Формирование цены:

по условиям “INCOTERMS” Международной торговой палаты:

на товары иностранного происхождения

CIF, порт назначения;
CIF, пункт на границе;
CIF, пункт назначения в стране покупателя.

на отечественные товары:

DDP (включая все таможенные пошлины, налоги, доставку до места назначения) или иные, указанные в “INCOTERMS” по выбору заказчика .

Метод наименьшей оцененной стоимости

Что определяет:

рейтинг приемлемых по существу предложений.

Критерий формирования рейтинга:

оцененная стоимость, то есть цена приведенная к сопоставимому виду (первое место в рейтинге занимает предложение с наименьшей оцененной стоимостью);

Правила оценки:

1. указание в конкурсной документации, по каким факторам будет осуществляться сравнение предложений и как они определяются;
2. указание в конкурсной документации, что критерием наибольшей выгоды (наилучших условий) предложений является минимум оцененной стоимости.
- 3 указание в конкурсной документации, каким образом будут производиться расчеты оцененной стоимости.

Область применения:

стандартно сопоставимые товары;

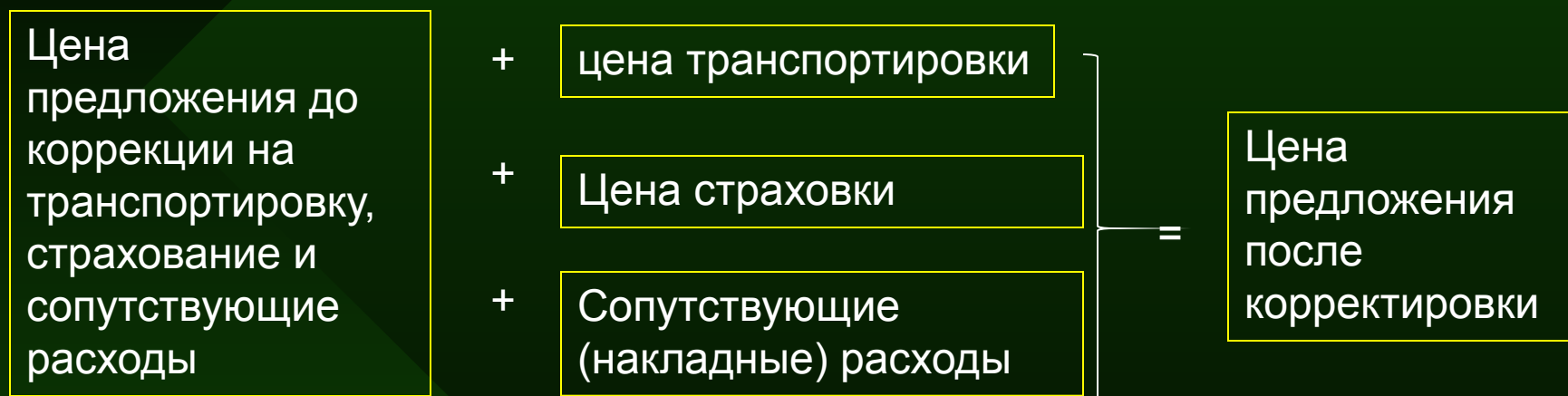
Свойства стандартно сопоставимых товаров:

- 1. Одинаковый срок эксплуатации;**
- 2. Одинаковая производительность;**
- 3. Постоянная производительность в течение срока эксплуатации.**

Приведение цены к сопоставимому виду с учетом следующих коммерческих особенностей предложений:

- 1. Стоимость транспортировки и страхования;**
- 2. Отклонения в графике поставок;**
- 3. Отклонения в графике платежей;**
- 4. Стоимость комплектующих и запасных частей;**
- 5. Гарантийный период.**

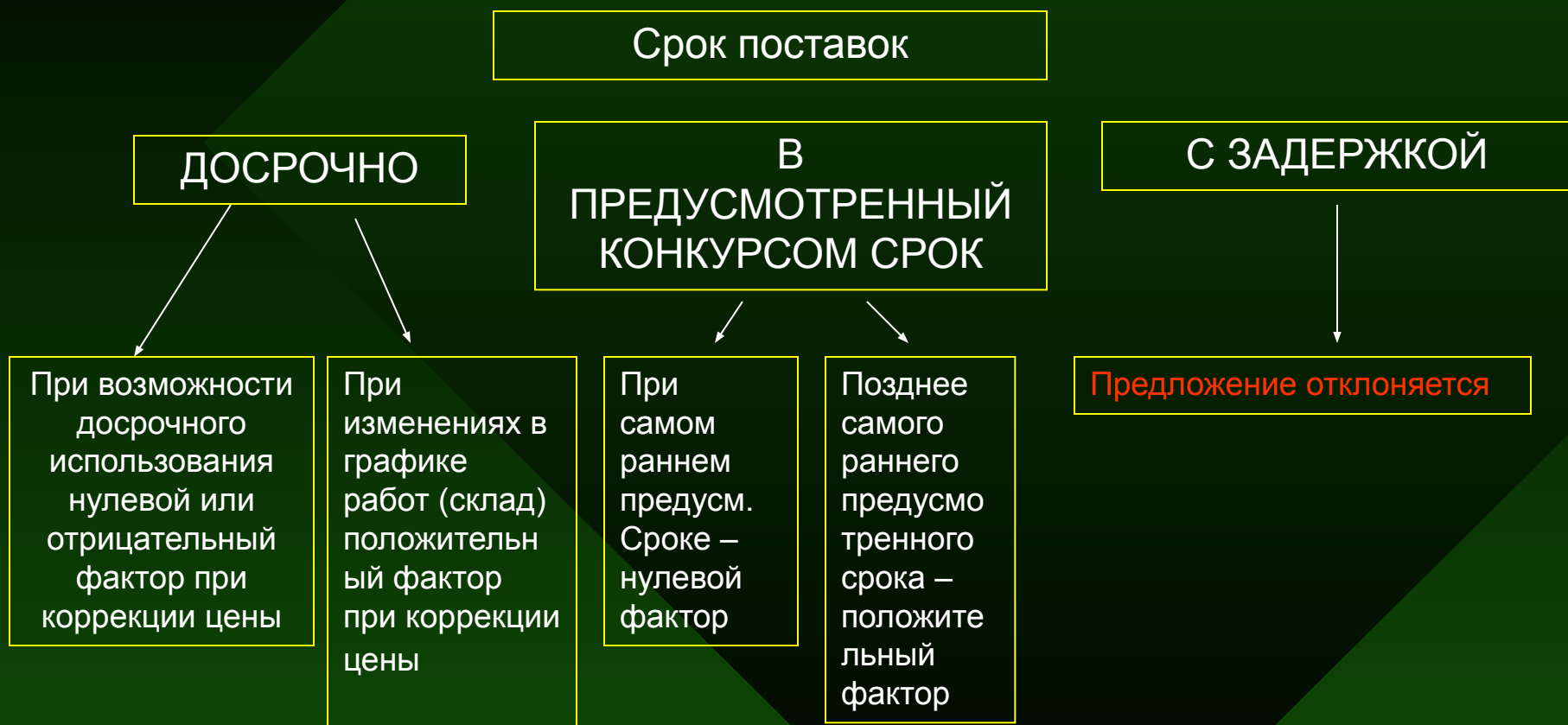
Алгоритм коррекции цен предложения по доставке товара



Стоимость транспортировки, страхования и других сопутствующих расходов может быть включена в цену предложения на условиях DDP. В этом случае в таблице цен конкурсной документации должно быть указание на то, что доставка товара включена в цену товара.

Однако, опыт показывает, что при заключении контракта необходима калькуляция цены предложения, указанного на данных условиях.

Алгоритм коррекции цен предложения по отклонению от графика поставок



Цена предложения

+/-

Экономия за счет более ранней/поздней поставки

+

Складирование/страхование

=

Цена предложения после коррекции

Метод «Минимум технических спецификаций»

Что определяет:

рейтинг по наименьшей оцененной стоимости предложений, соответствующих минимальным техническим требованиям конкурсной документации.

Критерий формирования рейтинга:

оцененная стоимость предложения, соответствующего минимальным техническим требованиям.

Правила оценки:

1. указание в конкурсной документации, по каким техническим требованиям будет осуществляться оценка предложений на соответствие минимуму технических требований конкурсной документации;
2. указание в конкурсной документации, что критерием наибольшей выгоды (наилучших условий) предложений является минимум оцененной стоимости при соответствии предложения минимальным техническим требованиям.
3. указание в конкурсной документации, каким образом будут производиться расчеты оцененной стоимости.
4. указание в конкурсной документации, что сравнение оцененной стоимости будет производиться только тех предложений, которые соответствуют минимуму технических требований.

Метод стоимости жизненного цикла

Что определяет:

рейтинг предложений по стоимости жизненного цикла товара

Критерий формирования рейтинга:

сумма начальной цены и последующих расходов на эксплуатацию и обслуживание, которая определяет общую стоимость оборудования на протяжении его «жизненного цикла».

Правила оценки:

1. указание в конкурсной документации методологии определения стоимости жизненного цикла товара;
2. указание в конкурсной документации, какая дополнительная информация требуется для участника конкурса для определения стоимости жизненного цикла товара.
- 3 указание в конкурсной документации, каким образом будут производиться расчеты жизненного цикла;
4. указание в конкурсной документации, что сравнение стоимости жизненного цикла товара единственным критерием сравнительной оценки предложений.

- **Область применения:**

товары с существенным отношением эксплуатационных расходов к цене предложения;

Свойства товаров с существенным отношением эксплуатационных расходов к цене предложения:

- 1. Значительная стоимость обслуживания;**
- 2. Значительная стоимость запасных частей;**
- 3. Значительная стоимость расходных материалов.**

- **Учет в контракте штрафных санкций**

Так как оценка основывается частично на значениях, устанавливаемых участниками конкурса, то в контракте должны предусматриваться соответствующие штрафные санкции, если оборудование не обеспечивает гарантируемых параметров

- **Использование при определении жизненного цикла дисконтирования**

Поскольку для построения оценки стоимости жизненного цикла закупаемых товаров, необходимо оценить расходы, которые будут понесены в будущем и необходимо сделать оценку этих расходов сопоставимой с первоначальными затратами применяется процедура дисконтирования.

Алгоритм оценки предложения по стоимости жизненного цикла

Первоначальные затраты – начальная закупочная цена предложения

+

Корректировки для приведения цен предложений к сопоставимому виду

+

Стоимость запчастей и техобслуживания за N лет эксплуатации

+

Стоимость расходных материалов за N лет эксплуатации

-

Остаточная стоимость по истечении N лет эксплуатации



Оценка стоимости жизненного цикла

Метод балльной оценки

Что определяет:

рейтинг предложений по балльной оценке различных факторов, которые невозможно рассчитать и представить в стоимости товара, работы, услуги

Критерий формирования рейтинга:

сумма баллов различных факторов оценки с учетом их весовых коэффициентов.

Правила оценки:

1. указание в конкурсной документации методологии определения весовых коэффициентов факторов;
2. указание в конкурсной документации, какие факторы будут учитываться при сравнении предложений.
3. указание в конкурсной документации, каким образом будет производиться подсчет баллов по каждому фактору;
4. указание в конкурсной документации, как распределены баллы между факторами.
5. указание в конкурсной документации, какой максимальный и минимальный балл присваивается фактору и за какой количественно выраженный показатель фактора;
6. указание в конкурсной документации, какой балл и вес присваивается ценовому фактору.

- **Область применения:**

нестандартные товары, работы, услуги;

Свойства нестандартных товаров, работ, услуг:

- 1. Сильная зависимость от квалификации поставщика;**
- 2. Невозможность оценки характеристик в денежном эквиваленте;**
- 3. Возможность разных преимуществ отдельных характеристик.**

Балльная оценка квалификации поставщика

Наименование		Складские запасы					Опыт выполнения аналогичных конт						
Комп ании	Корр.	Сырой парам.	Парам.	Сырой бал	Мин. Корр.	Мах. Корр.	Корр.	Сырой парам.	Парам.	Сырой бал	Мин. Корр.		
А	1,00	263,00	263,00	7,91	7,91	7,91	5,00	16,00	3,20	8,38	8,38		
Б	1,00	210,04	210,04	7,28	7,28	7,28	4,00	21,00	5,25	12,28	12,28		
В	1,00	69,53	69,53	5,59	5,59	5,59	2,00	18,00	9,00	19,41	19,41		
Г	1,00	22,33	22,33	5,03	5,03	5,03	1,00	5,00	5,00	11,80	11,80		
Д	1,00	98,96	98,96	5,95	5,95	5,95	4,00	14,00	3,50	8,95	8,95		
Е	1,00	20,00	20,00	5,00	5,00	5,00	1,00	9,00	9,00	19,41	19,41		
Ж	1,00	230,92	230,92	7,53	7,53	7,53	2,00	19,00	9,50	20,36	20,36		
			914,78								44,45		
Сред.зн. NS				130,68	130,68			Сред.зн. NS				6,35	6,35
макс А				10,00	Мин В	5,00		макс А				30,00	Мин В
Ст. откл.				102,14	ND	306,41		Ст. откл.				2,74	ND
NS+ND				=	Макс N	437,09		NS+ND				=	Макс N
NS-ND				-175,72	Мин N	20,00		NS-ND				-1,87	Мин N
Мин.Зап. С				20,00			Мин.Зап. С				3,00		

Методика присвоения баллов

- $A = 30$ Максимально возможный балл
- $B = 8$ Минимально допустимый балл
- $C = 3$ Минимально допустимое количество контрактов
- $N_1, N_2, N_3, \dots, N_K$ Количество контрактов в заявках ($N_i \geq C, K > 1$)
- Среднее значение $NS = (N_1 + N_2 + N_3 + \dots + N_K) / K$
- ($NS \geq C$)
- Предполагаем нормальное распределение с максимумом в NS
- Вычисляем среднеквадратичное отклонение:
- $\text{Sigma} = \sqrt{((N_1 - NS)^2 + (N_2 - NS)^2 + \dots + (N_K - NS)^2) / (K * (K - 1))}$
- Устанавливаем достоверный интервал в 3 Sigma:
- $ND = D * \text{Sigma}$
- $N_{\max} = NS + ND$
- $N_{\min} = \text{Maximum}(C, (NS - ND))$
- Максимальный балл получают все заявки с $N_i \geq N_{\max}$
- Минимальный балл получают все заявки с $N_i \leq N_{\min}$
- Далее вычисляются для N_i в диапазоне от N_{\max} до N_{\min} по линейной интерполяции
- $BL(N_i) = B + (A - B) * (N_i - N_{\min}) / (N_{\max} - N_{\min})$

ИТОГОВЫЙ ОЦЕНОЧНЫЙ ПРОТОКОЛ

Наименование компании и № лота	СыКБ	КБ с весом *0,3	Цена заявки по лоту	Сырой ФБ	ФБ с весом*0,7	СУММА КБ*0,3 + ФБ*0,7	РЕЙТИНГ
Лот № 1.							
1	43,83	13,15	133535043,24	100	70,00	83,15	1
2	41,33	12,40	135712517,20	98,40	68,88	81,28	3
3	53,61	16,08	142576336,00	93,66	65,56	81,64	2
4	45,41	13,62	147318596,00	90,64	63,45	77,07	5
5	50,54	15,16	148520221,80	89,91	62,94	78,10	4
Лот № 2.							
7	41,23	12,37	329926780,97	98,95	69,26	81,63	2
8	56,71	17,01	326450903,55	100	70,00	87,01	1
4	45,41	13,62	362559307,00	90,04	63,03	76,65	4
10	62,04	18,61	369029010,00	88,46	61,92	80,53	3

При подготовке лекции были использованы авторские методики и учебные материалы пособия, разработанного М. Гражданиновым и В. Малочко «Сравнение и оценка предложений», подготовленного по проекту TESIS, 2003

Благодарю за внимание!

И.В. Кузнецова

– директор Института управления закупками и продажами Государственного Университета – Высшей школы экономики,

Москва, Варшавское шоссе, 44а

Тел. (095) 111-05-00, факс (095) 117-01-27

www.igz.ru