

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Методические рекомендации по балльной оценке конкурсных заявок и квалификации поставщиков, участвующих в конкурсах на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Методические рекомендации по балльной оценке конкурсных заявок и квалификации поставщиков, участвующих в конкурсах на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд, разработаны в целях совершенствования работы по выполнению Федерального закона от 6 мая 1999г. № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», других нормативных правовых актов по вопросам закупок и поставок продукции для государственных нужд.

1.2. Методические рекомендации предназначены для использования Государственными заказчиками - получателями средств федерального бюджет.-и внебюджетных источников финансирования и позволяют выполнить индивидуальную и интегральную оценку ценовых и неценовых критериев заявок на участие в конкурсе и на основе этого выбрать победителя, а также произвести комплексную оценку квалификации поставщиков и ранжировать их п.; этому признаку.

Методические рекомендации также могут быть использованы заказчиками - получателями средств бюджетов субъектов Российской Федерации:, местных бюджетов, внебюджетных источников финансирования, осуществляющих закупки продукции для государственных и муниципальных нужд.

1.3. Метод балльной оценки рекомендуется применять при невозможности использования других расчетных методов для комплексной оценки конкурсных заявок и квалификации поставщиков в соответствии с критериями, предусмотренными в документации по предварительному отбору и конкурсной документации.

2. СИСТЕМА КРИТЕРИЕВ

2.1. Оценка предложений поставщиков осуществляется в соответствии с критериями, требованиями и процедурами, установленными в документации о предварительном отборе и конкурсной документации.

2.2. Оценка квалификации поставщиков конкурсная комиссия вправе выполнять, используя критерии (показатели), характеризующие:

- профессиональные знания и квалификацию поставщика;
- наличие финансовых средств, оборудования и других материальных возможностей для выполнения контракта;
- опыт и репутацию поставщика;
- надежность поставщика;
- банковские гарантии, поручительства;
- наличие соответствующих трудовых ресурсов для выполнения государственного контракта.

2.3. При оценке конкурсных заявок конкурсная комиссия вправе учитывать следующее:

- цену заявки, сроки осуществления платежей;
- срок действия заявленной на конкурс цены;
- условия корректировки цены;
- расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт, связанные с закупаемыми товарами;
- сроки поставки товаров;
- функциональные характеристики поставляемых товаров;
- формы, порядок платежей;
- условия предоставления гарантий на товар;
- обеспечение требований обороны и безопасности.

При этом необходимо иметь в виду, что государственным заказчиком в конкурсной документации могут предусматриваться следующие способы установления в государственном контракте цены товара, закупаемого на конкурсе:

- фиксированная цена на весь срок действия государственного контракта;
- фиксированная цена на весь срок действия государственного контракта с возможным ее уменьшением при резком падении рыночных цен:

фиксированная цена на весь срок действия государственного контракта с возможной корректировкой на уровень инфляции, предусмотренный в государственном бюджете на данный год. В этом случае в цене заявки должна учитываться только фиксированная цена;

дифференцированная цена (в случае невозможности установления фиксированной цены), когда цена изменяется по кварталам (месяцам) в течение срока действия государственного контракта в зависимости от прогноза индекса цен. В этом случае в цене заявки должна учитываться цена товара, рассчитанная как средневзвешенная цена на основе представленных в заявке дифференцированной цены и объемов поставляемого товара по кварталам месяцам) в течение срока действия государственного контракта.

Все стоимостные (цена, транспортный тариф и др.) критерии (показатели), а также показатели, количественные значения которых могут быть определены в стоимостном выражении (сроки осуществления платежей, срок фиксации цены с учетом уровня инфляции, средство платежа и др.), следует используя расчетно-аналитический метод, привести к одному интегральному стоимостному критерию - цене приобретения товара государственным заказчиком (пример приведен в пункте 3.9).

2.4. Конкретный перечень критериев (показателей), характеризующих квалификацию поставщиков и конкурсные заявки, а также относительную значимость (весомость) этих критериев (показателей) и алгоритм выбора победителя в обязательном порядке отражается в конкурсной документации.

2.5. Критерии (показатели), предусматриваемые в конкурсной документации, должны быть в максимальной степени объективными и поддающимися количественной оценке. В случае использования показателей (критериев), не имеющих количественной оценки, применяется экспертная оценка таких критериев (показателей) с соблюдением правил и процедур, обязательных при реа-

лизации экспертных методов (формирование экспертной комиссии, процедура опроса экспертов, обработка информации экспертов, построение групповой (результатирующей) оценки).

2.6. Не допускается установление критериев, требований или процедур, носящих дискриминационный характер в отношении квалификации поставщиков.

3. Метод балльной оценки

3.1. Каждый рассматриваемый критерий конкурсной заявки или показатель, характеризующий квалификацию поставщика, получает оценку в баллах по десятибалльной шкале. С этой целью значения анализируемого критерия (показателя) в натуральных единицах измерения ранжируется для всех поставщиков. Худшему значению критерия (показателя) присваивается один балл, лучшему - десять баллов. Применение метода интерполяции в интервале 1-10 баллов позволяет определить балльное значение критерия (показателя) для каждого претендента.

3.2 Для случая, когда худшее значение критерия (показателя) меньше лучшего значения (например, предложения сокращения срока выполнения контракта или оценка опыта претендента, характеризуемая количеством ранее выполненных контрактов) балльная оценка $j^{го}$ критерия (показателя) для $i^{го}$ поставщика определится по формуле (см. рис 1а).

$$B_{ij} = 1 + ((N_{ij} - N_{худj}) / (N_{лучj} - N_{худj})) * (10^{-1})$$

при $N_{худj} < N_{лучj}$,

$$1 \leq B_{ij} \leq 10 \quad (1)$$

Здесь: B_{ij} - балльная оценка анализируемого $j^{го}$ критерия (показателя) для $i^{го}$ поставщика; N_{ij} - значение анализируемого $j^{го}$ критерия (показателя) для $i^{го}$ поставщика в натуральных единицах измерения; $N_{худ}$ - худшее значение анализируемого $j^{го}$ критерия (показателя) среди всех поставщиков в натуральных единицах измерения; $N_{лучj}$ - лучшее значение анализируемого $j^{го}$ критерия (показателя) среди всех поставщиков в натуральных единицах измерения.

3.3. Для случая, когда худшее значение критерия (показателя) больше лучшего значения (например, цена контракта, цена товара, другие ценовые показатели) балльная оценка анализируемого $j^{го}$ критерия (показателя) для $i^{го}$ поставщика определяется формулой (см. рис. 1б):

$$B_{ij} = 1 + ((N_{худj} - N_{ij}) / (N_{худj} - N_{лучj})) * (10^{-1})$$

$N_{худj} > N_{лучj}$,

$$1 \leq B_{ij} \leq 10 \quad (2)$$

Формула (2) приводит к тому же результату, что и формула (1). Использование формулы (1) для случая $N_{худ} > M_{луч}$, а следовательно и $N_{худ} > N_i$, дает отрицательные значения и числителя и знаменателя дроби, что не влияет на резуль-

тат вычислений. Поэтому во всех случаях для упрощения вычислительной работы рекомендуется использовать формулу (1).

3.4. Для каждого из претендентов проводится балльная оценка для всех j - критериев (показателей), рассматриваемых в конкурсной заявке. Каждому критерию (показателю) присваивается коэффициент весомости β_j , отражающий относительную значимость критерия (показателя). Коэффициенты формируются экспертно с учетом достижения целей конкурса, наиболее полно удовлетворяющих требованиям заказчика. При установлении коэффициентов весомости необходимо соблюдение условия, чтобы сумма коэффициентов весомости всех критериев (показателей) была равна единице:

$$\sum_{i=1}^m \beta_i = 1$$

где m - число рассматриваемых критериев (показателей).

3.5. Суммарная оценка заявки i -го поставщика определяется по формуле:

$$B_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^m \beta_i B_{ij} \leq 10 \quad (3)$$

где $B_{\text{общ}}$ - сумма баллов по оцениваемой конкурсной заявке;

B_{ij} макс - максимально возможное число баллов, которое можно присваивать i -му показателю (критерию), устанавливаемое конкурсной комиссией на этапе, предшествующем проведению оценки конкурсных заявок;

β_i - весовой коэффициент, причём $\sum_{i=1}^m \beta_i = 1$;

m - количество рассматриваемых критериев (показателей).

По формуле (3) оцениваются конкурсные заявки всех поставщиков. Победителем признается поставщик, получивший наибольшую балльную оценку заявки и квалификации.

3.6. Если среди критериев (показателей), характеризующих конкурсную заявку и (или) квалификацию поставщика, есть критерии, не поддающиеся количественной оценке, применяется экспертная балльная оценка таких критериев (показателей). Например, если по десятибалльной шкале экспертно оценивается степень соответствия критерия требованиям конкурсной документации, то оценку можно формировать исходя из следующих условий:

1-3 балла - частичное соответствие конкурсной документации;

4-6 баллов - полное соответствие требованиям конкурса; 7-8 баллов - критерий, характеризующий поставщика, частично превосходит требования конкурсной документации;

9-10 баллов - критерий, характеризующий поставщика, существенно превосходит требования конкурсной документации.

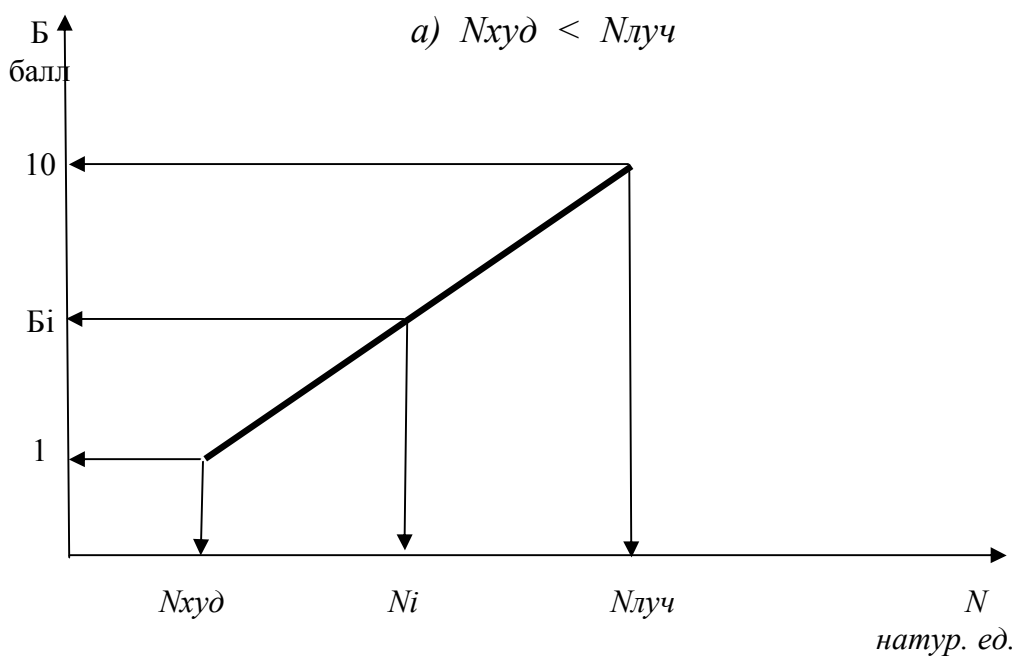
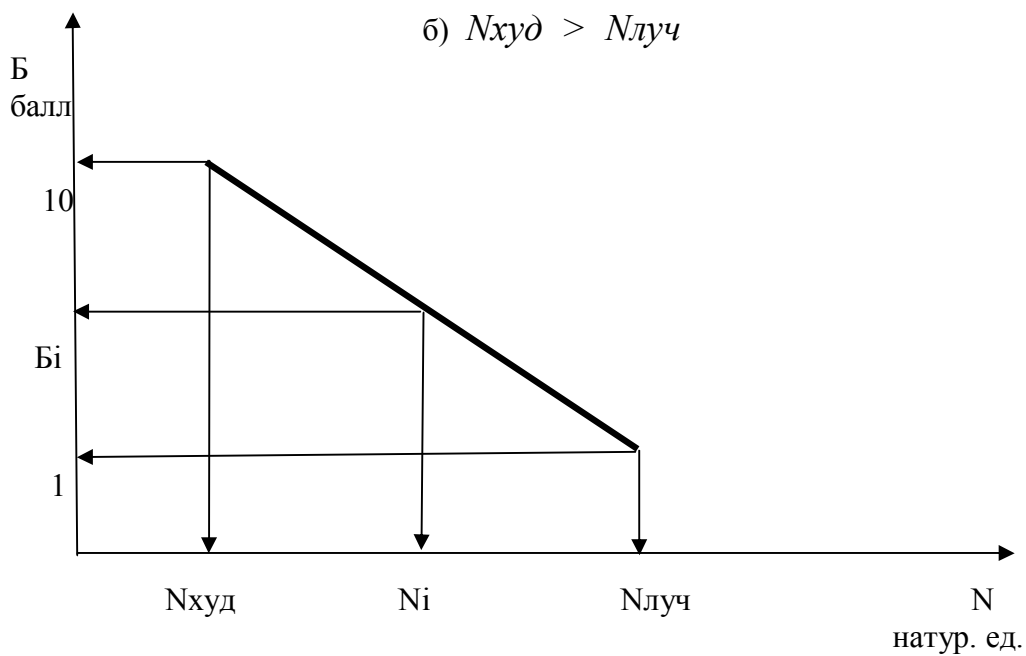


Рисунок 1 – Графическая иллюстрация применения метода интерполяции для бальной оценки критериев

3.7. Выбор критериев оценки и формирование коэффициентов весомости критериев (показателей), характеризующих конкурсную заявку и (или) квалификацию поставщика, является ответственным и существенно значимым этапом подготовки конкурсной документации и выполняется экспертно. На этом этапе целесообразно привлечение к работе наиболее квалифицированных специалистов, руководителей и ученых. Экспертные методы позволяют при подготовке решений широко использовать логические и вероятностно-статистические подходы для анализа суждений экспертов.

3.8. При формировании коэффициентов весомости критериев (показателей) эксперты сравнивают между собой значимость критериев, входящих в показатель комплексной оценки, используя процедуры ранжирования оцениваемого парного сравнения и последовательного сравнения.

Ранжирование заключается в упорядочении оцениваемых критериев в порядке уменьшения их значимости.

Оценивание заключается в назначении коэффициентов весомости критериев в соответствии с их значимостью.

Парное сравнение заключается в сравнении каждого критерия с каждым из всех остальных с целью возможного уточнения их ранжирования и (или) придания им соответствующего «веса».

Последовательное сравнение включает операции ранжирования, назначения критерию, стоящему первым в ранжированном ряду, наибольшего «веса» и количественное оценивание весов последующих критериев, сравнением их с первым.

ГОСТ 23554.0-79 «Экспертные методы оценки качества промышленной продукции».

3.9. Ориентировочные коэффициенты весомости для групп критериев оценки конкурсной заявки показаны в таблице

Основные группы критериев	Коэффициенты весомости
1. Цена заявки, сроки осуществления платежей, срок фиксации цены с учетом уровня инфляции, средство платежа и др.	0,65 - 0,85
2. Критерии, характеризующие формы, порядок и сроки осуществления поставки товара	0,10 - 0,20
3. Критерии, характеризующие функциональные и эксплуатационные свойства товара	0,05 - 0,00
4. Прочие критерии	0,00 - 0,05
Сумма коэффициентов весомости	1,00

Следует иметь в виду, что коэффициенты весомости выбираются с учетом решения конкретных целей и задач конкурсной закупки товаров. В связи с этим соотношения весомостей различных критериев могут варьироваться в значительных пределах.

* Величина цены с учетом сроков осуществления платежей рассчитывается по формуле:

$$C = C_3 - \frac{(C_3 \times Q \times K)}{365 \times 100}, \quad (4)$$

где C_3 - цена в соответствии с заявкой;

Q - годовая ставка рефинансирования Центробанка России на момент подведения итогов конкурса в процентах; K - количество дней задержки оплаты.

4. Пример балльной оценки предложений поставщиков

Критерии	Коэффициент весомости критерия	Ед. изм	Значения критерия для различных поставщиков				
			Номер поставщика				
			1	2	3	4	
1	2	3	4	5	6	7	
Цена предмета конкурса в стоимостном выражении		млн. руб.	1,2	1,38	1,15	1,01	
Возможности увеличения срока оплаты, при максимальном сроке оплаты после представления платежных документов		сутки	30		40	20	
1. Итого: Цена предмета конкурса с учетом сроков осуществления платежей, рассчитанная по формуле (4) при Q=40%	0,8	млн. руб.	1,161	1,38	1,1	0,988	
Количество баллов		балл	6,03	1	7,43	10	
Баллы с учетом весо- мости		балл	4,824	0,8	5,944	8	
2. Предложения по ускорению выполне- ния контракта	0,15						
Сокращение срока поставок		сутки	10	5	30	-	
Количество баллов		балл	2,8	1	10	0	
Баллы с учетом весо- мости		балл	0,28	0,1	1,0	0	
3. Опыт выполнения аналогичных кон- трактов	0,03						
Количество выпол- ненных контрактов		конт- тракт	4	5	10	2	

Количество выполненных контрактов		контракт	4	5	10	2
Количество баллов		балл	3,25	4,375	10	1
Баллы с учетом весо- мости		балл	0,325	0,437	1,0	0,1
4. Наличие мобилиза- ционных мощностей	0,02					

Продолжение примера балльной оценки предложений поставщиков

Доля мобилизацион- ных мощностей от общей производст- венной мощности (мощности всех по- ставщиков приняты одинаковыми)			0,4	0,5	0,3	0,2
Количество баллов		балл	7	10	4	1
Баллы с учетом весо- мости		балл	0,175	0,25	0,1	0,025
5. Суммарная оценка предложений постав- щиков		балл	5,604	1,587	8,044	8,125

Победителем конкурса следует признать поставщика № 4, получившего высшую суммарную балльную оценку конкурсных предложений и квалификации.