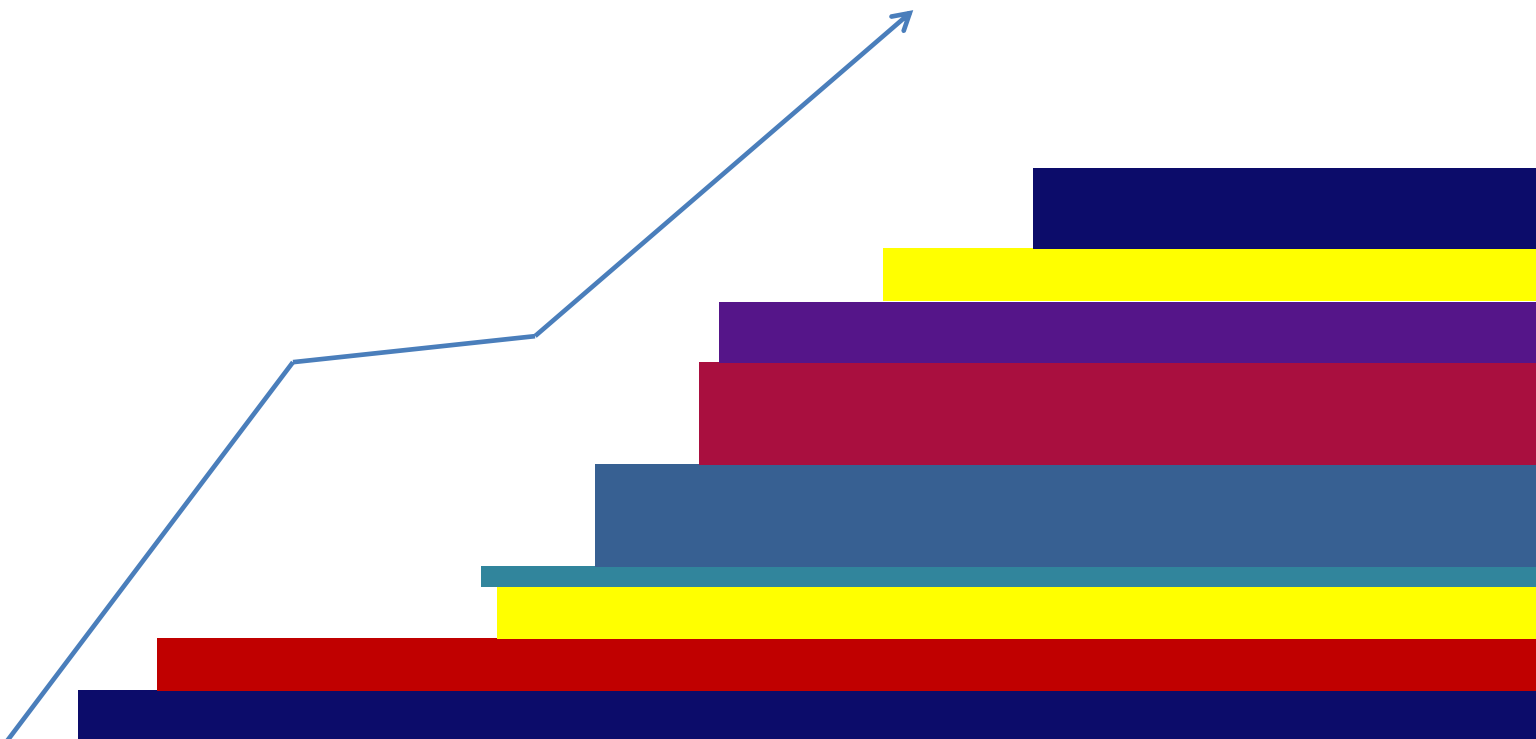




# НАСТАНОВИ ЩОДО КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ТЕНДЕРНИХ ПРОПОЗИЦІЙ ЗА ОПТИМАЛЬНИМ СПІВВІДНОШЕННЯМ ЦІНИ/ЯКОСТІ



**Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням  
ціни/якості**

Відповідальність за зміст цього Документу несе виключно консорціум на чолі з компанією Crown Agents Ltd. Висловлені в ньому думки не повинні тлумачитись як офіційна позиція EUROPEAID, Європейського Союзу або організацій, які йому підпорядковуються або співпрацюють із ним.

*Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості*

## НАСТАНОВИ ЩОДО КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ТЕНДЕРНИХ ПРОПОЗИЦІЙ ЗА ОПТИМАЛЬНИМ СПІВВІДНОШЕННЯМ ЦІНИ/ЯКОСТІ

На виконання зобов'язання Уряду забезпечити якнайскоріше подальше наближення Закону України «Про публічні закупівлі» (ЗПЗ) до стандартів ЄС згідно зі Стратегією/дорожньою картою реформування системи публічних закупівель, затвердженою в лютому 2016 року, під час розробки подальших змін до Закону значної уваги буде приділено неціновим критеріям оцінювання тендерних пропозицій, особливо в контексті великих договорів. Підставою для такого кроку є те, що в ЄС нині простежується тенденція до відмови від застосування показника найнижчої ціни в якості єдиного критерію для вибору найкращої тендерної пропозиції. Натомість набирає все більшого поширення практика визначення оптимального співвідношення ціни/якості для забезпечення ефективної конкуренції у сфері публічних закупівель. Про це свідчать останні зміни до директив ЄС про публічні закупівлі<sup>1</sup>. У процесі подальшого наближення українського законодавства до директив ЄС також необхідно буде забезпечити спроможність замовників проводити більш ґрунтовне оцінювання тендерних пропозицій, а отже виходити за рамки автоматизованого процесу, який, відповідно до чинного ЗПЗ, орієнтований в основному на ціновий критерій.

Якісні критерії дійсно передбачені чинною редакцією ЗПЗ, що цілком очевидно дозволяє використовувати такі критерії при застосуванні методу зниження цінових пропозицій<sup>2</sup>. Перелік якісних критеріїв не є вичерпним. Таким чином, замовники мають відносну свободу вибору в межах тих 30%, що ЗПЗ відведені для якісних критеріїв під час зважування. Проте, як відзначено в Коментарях до ЗПЗ<sup>3</sup>, метод зниження цінових пропозицій у будь-якому випадку вимагає застосування вимірюваних показників відповідності якісним критеріям. Це дозволяє автоматично перераховувати оцінку відповідності таким якісним критеріям у ціновий еквівалент і відображати її у загальній ціновій пропозиції без людського втручання. У Коментарях відзначено, що таке зважування цінових критеріїв не може застосовуватись у випадках, коли вимагається ґрунтовніше оцінювання.

Застосування якісних нецінових критеріїв означає, що якість стає параметром конкуренції у закупівельному процесі поряд із критерієм ціни/витрат. Аспекти якості, наприклад, простота експлуатації чи технічної підтримки, можна також розглядати як мінімальні вимоги, які закладаються в технічних специфікаціях, які разом із проектом договору про закупівлю складають один із основних компонентів тендерної документації.

### Альтернативне застосування мінімальних технічних специфікацій

<sup>1</sup> У тексті цих Настанов терміни «директиви ЄС про публічні закупівлі» або «директиви ЄС» використовуються передусім на позначення Директив 2014/24/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 лютого 2014 про публічні закупівлі, ОВ L 94 від 28 березня 2014 року. Неофіційний український переклад цієї директиви розміщений на сайті <http://eupublicprocurement.org.ua>.

<sup>2</sup> Стаття 28 Закону «Про публічні закупівлі».

<sup>3</sup> Коментарі до законодавства України про публічні закупівлі (грудень 2016 року), Олександр Шатковський і Сергій Яременко: [http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/PPL-Commentary\\_2017\\_ENG.pdf](http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2017/01/PPL-Commentary_2017_ENG.pdf)

**Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

У деяких випадках визначення якісних критеріїв як мінімальних вимог, установлених технічними специфікаціями, може виявитися найефективнішим рішенням. У такому разі учасники конкурують між собою лише за ціною.

**Приклад: установлення вимог до якості в технічних специфікаціях для забезпечення ефективною закупівлі комп'ютерів**

Державна соціальна служба планує закупити 1 000 комп'ютерів для різноманітних категорій працівників, які виконують однотипні функції, такі як обробка текстів і пошук в Інтернеті, і не потребують використання складного програмного забезпечення для дизайнерів або створення бізнес-симуляції. Потреби замовника можливо відносно легко сформулювати у вигляді мінімальної конфігурації комп'ютера (швидкість мікропроцесора, діагональ монітору, об'єм пам'яті тощо).

Імовірно такі відносно стандартизовані вимоги могли б задовольнити багато наявних на ринку моделей, що створює велику конкуренцію, в якій вирішальним чинником буде ціна.

Проте такий підхід не може застосовуватись, якщо йдеться про складніші потреби. Відповідність технічним специфікаціям зазвичай оцінюється за двобальною шкалою: «відповідає» / «не відповідає». Тендерні пропозиції, які не відповідають таким специфікаціям, відхиляються. Відповідно, за таких умов не йдеться про вибір «найкращої» пропозиції з точки зору якості. У разі визнання єдиним критерієм якості надто складних технічних специфікацій існує ризик відхилення завеликої кількості тендерних пропозицій, що, у свою чергу, призведе до зниження конкуренції.

Важливим інструментом для вирішення цієї проблеми є використання нецінових якісних критеріїв. В Україні (та й не тільки) багато замовників часто не наважуються застосовувати критерії, які є менш об'єктивними, ніж ціна. Тим не менше, це не повинно перешкоджати створенню конкуренції між учасниками за критеріями якості й витрат, адже, навпаки, завдяки цьому можливо підвищити загальний рівень конкуренції та отримати оптимальне співвідношення ціни/якості в державному секторі. Нехтування якістю може мати значні негативні наслідки для державного сектора та громадян, які користуються державними послугами.

**Приклад: найдешевший веб-сайт**

Такі негативні наслідки можуть виникнути, наприклад, коли компанія, що запропонувала найнижчу ціну, насправді не здатна професійно створити веб-сайт. Це може призвести до того, що користувачі просто не зможуть отримати доступ до такого веб-сайту через те, що під час закупівельного процесу не були чітко визначені вимоги до якості й технічних характеристик майбутнього продукту.

Відповідність подібним критеріям важко оцінювати в межах шкали «відповідає» / «не відповідає». Інколи варто заплатити вищу ціну на початку, щоб уникнути великих витрат і проблем у майбутньому. Так, дешевий веб-сайт, який нібито й відповідає визначеним замовником специфікаціям, може частіше потребувати оновлень або патчів безпеки, ніж дорожчий сайт, який від самого початку розроблений коректно.

Застосування критеріїв оцінювання тендерних пропозицій на додаток до технічних специфікацій для забезпечення якості предмета закупівлі дозволяє отримувати від суб'єктів

### **Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

господарювання різноманітні рішення, а отже, може сприяти укладенню більш інноваційних і сталих договорів про закупівлю. У таких випадках для об'єктивного оцінювання тендерних пропозицій замовник повинен чітко визначити критерії оцінювання і порядок їх застосування. У цих Настановах надаються відповідні рекомендації.

#### **Якість і витрати**

**Я**кість і витрати є критеріями, які при оцінюванні тендерних пропозицій можуть застосовуватись як альтернатива єдиному ціновому критерію. Критерій витрат може використовуватись, наприклад, при закупівлі транспортних засобів (наприклад, паливо й технічне обслуговування) і копіювальних пристроїв (наприклад, споживання електроенергії і заміна картриджів із чорнилом), оскільки цілком зрозуміло, що їхнє використання вимагає значних витрат, які за весь період життєвого циклу продукту можуть скластися у досить значну суму. Таким чином, розмір витрат насправді може мати відносно більший вплив на співвідношення ціни/якості, ніж власне ціна продукту.

*Методологія розрахунку вартості життєвого циклу та реагування в разі виявлення випадків заниження цін тендерних пропозицій<sup>4</sup>* роз'яснює характер таких витрат та особливості їх застосування в якості критеріїв оцінювання. У свою чергу, *Настанови щодо «зелених» закупівель<sup>5</sup>* роз'яснюють особливості екологічної складової витрат. Так, при розрахунку вартості життєвого циклу можуть враховуватись екологічні витрати, що припадуть не лише на період життєвого циклу продукту, але й на етапи, що йому передують і настають після нього.

До категорії так званих «зелених» витрат належать ті, що пов'язані зі створенням сировини для виробництва продукції, із самим виробництвом, доставкою продукції користувачу, а також витрати, пов'язані з утилізацією продукції, що не належить до сфери контролю замовників, шляхом повторного використання, переробки, захоронення тощо.

Обсяг **витрат** часто безпосередньо пов'язаний із якістю і створює підстави для конкуренції. Низька вартість технічного обслуговування чи енергетичні витрати є показниками якості. Таким чином, визначення таких витрат критеріями оцінювання тендерних пропозицій сприяє підвищенню конкуренції принаймні за деякими аспектами якості (надійність експлуатації та енергоефективність).

Окрім розміру витрат, найважливішим критерієм може бути визначене **оптимальне співвідношення ціни/якості**. Для визначення такого оптимального співвідношення використовуються критерії, відповідність яким, на відміну від розміру витрат, неможливо безпосередньо виміряти і які не завжди мають економічний характер. Як раз розробка таких критеріїв і методики оцінювання відповідності їм може виявитися найскладнішим завданням для замовників.

#### **Вибір аспектів якості**

**П**оняття якості включає різні аспекти, у тому числі: продуктивність, зручність користування, конструкція, сумісність із іншими марками/системами чи можливість післяпродажного

<sup>4</sup> <http://eupublicprocurement.org.ua/home/настанови?lang=en>

<sup>5</sup> <http://eupublicprocurement.org.ua/home/настанови?lang=en>

### **Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

обслуговування. Визначення «*оптимального співвідношення ціни/витрат і якості*» в будь-якому випадку вимагає визначення спершу конкретних аспектів якості, які повинні стати предметом конкуренції між учасниками.

Під час визначення конкретних важливих аспектів якості потрібно вирішити, чи справді (наприклад, якщо йдеться про зручність користування) найбільш зручний у користуванні продукт вартий того, щоб за нього віддати найвищу пропоновану ціну та чи дійсно в такому випадку різниця у якості буде відчутною, особливо у випадках, коли якість суттєво впливає на ціну. Саме в таких випадках сильна конкуренція може допомогти визначити оптимальне співвідношення ціни/якості.

#### **Приклад: необхідність визначення чітких і детальних критеріїв якості аудіообладнання**

На додаток до якості та об'ємності звуку, аудіосистеми мають такі важливі характеристики, як дизайн, зручність користування та сумісність із електронними носіями інформації. Якість звуку може бути не найважливішим критерієм, якщо йдеться про закупівлю звукової системи для державної установи для обслуговування клієнтів. З іншого боку, враховуючи цільове призначення такого обладнання, зручність користування (для персоналу) і дизайн (в умовах обмеженого простору) можуть виявитися настільки важливими характеристиками, що замовник може вважати прийнятнішим заплатити вищу ціну для отримання товару, який би задовольнив саме ці його потреби.

#### **Чіткість і перевірюваність**

**З** точки зору замовника до всіх тендерних пропозицій повинні застосовуватись однакові критерії оцінювання. Інакше не можливо було б забезпечити рівного ставлення до всіх тендерних пропозицій. Якщо критерії оцінювання надто узагальнені чи нечіткі, вони не дозволяють належним чином виміряти конкретні важливі показники. Таким чином, для замовників існує ризик того, що вони не зможуть ефективно порівняти отримані тендерні пропозиції, оскільки учасники неправильно чи по-різному зрозуміли чи розтлумачили вимоги до якості предмета закупівлі.

З точки зору учасників критерії якості повинні бути достатньо чіткими, щоб забезпечити їхнє однозначне правильне трактування. З огляду на це показником доцільності критерію оцінювання є спроможність *учасника, якого можна об'єктивно вважати обізнаним і достатньо відповідальним*, однозначно його зрозуміти. Так, критерій може передбачати вимірювання й показники, які є зрозумілими лише для фахівців, що знаються на предметі відповідного договору про закупівлю, але не для широкого загалу.

Саме тому директиви ЄС про публічні закупівлі передбачають, що замовники не можуть мати необмеженої свободи вибору критеріїв оцінювання, а самі критерії повинні піддаватися перевірці. Часто наголошується на тому, що критерії оцінювання повинні бути «вимірюваними». Таким чином, недостатньо лише вказати, що предмет закупівлі повинен бути «якісним», «функціональним» чи мати іншу подібну невизначену характеристику. Учасники можуть по-різному тлумачити такі надто узагальнені терміни, що призводить до проблем.

#### **Приклад: «якість» меблів**

У випадку з меблями поняття «якість» може включати художній дизайн, матеріали (якість

**Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

деревини), тривкість тощо.

Відповідно, критерії якості повинні відображати конкретні аспекти якості, як от тривкість оббивних матеріалів. Інакше учасники можуть просто не зрозуміти, які аспекти якості для замовника є насправді важливими.

Зазвичай у мінімальних вимогах, що визначаються у технічних специфікаціях, зазначаються конкретні аспекти якості, які замовник вважає важливими. Таким чином, у багатьох випадках доцільно вказати конкретні аспекти якості в критеріях оцінювання для забезпечення достатнього рівня конкуренції.

**Приклад: пов'язані критерії оцінювання при закупівлі копіювальної техніки**

У випадку з копіювальними пристроями технічні специфікації можуть визначати мінімальні вимоги до споживання електроенергії на місяць (на підставі розрахункового обсягу щоденного споживання), тривалості експлуатації картриджу, якості та швидкості (кількість аркушів на хвилину) друку.

Інші критерії оцінювання, які можуть створити додаткову конкуренцію між учасниками, включають тривалість гарантійного періоду та умови ремонту.

У таких випадках критерії оцінювання можуть виходити за рамки технічних специфікацій і стосуватися обслуговування, наприклад, частоти перевірок у рамках технічного обслуговування та швидкості реагування на запити щодо гарантійного обслуговування.

**Приклад: клінінгові послуги**

У випадку з договором про закупівлю послуг прибирання в муніципальних будівлях технічні специфікації можуть містити мінімальні вимоги до визначеного обсягу робіт із прибирання (усунення пилу, запахів, порядок перевірки якості робіт), але без зазначення конкретних засобів чи процедур.

Як альтернативний варіант, у специфікаціях можна прописати частоту прибирань за певний проміжок часу (на день, на тиждень). Критерії оцінювання в цьому випадку можуть орієнтуватись на обсяг робіт або частоту прибирань. Додатковим критерієм може бути ретельність прибирання певних особливо проблемних приміщень, наприклад, кухонь і вбиралень.

**Релевантність критеріїв**

**К**ритерії якості можуть стосуватися будь-яких аспектів предмету договору про закупівлю, у тому числі, наприклад, виробничих процесів і використовуваних матеріалів. Директива ЄС про публічні закупівлі містить таке визначення поняття «релевантності»:

**Релевантність критеріїв оцінювання: стаття 67(3) Директиви ЄС про публічні закупівлі**

*«Критерії оцінювання вважаються пов'язаними з предметом закупівлі, якщо вони стосуються робіт, товарів чи послуг, які постачаються за таким договором стосовно*

**Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

*будь-якого аспекту їхнього життєвого циклу та на будь-якому його етапі, у тому числі чинників, пов'язаних із:*

*(a) певним процесом виробництва, постачання або реалізації таких робіт, товарів чи послуг;*

*(b) певним процесом на іншому етапі їхнього життєвого циклу,*

*навіть якщо такі чинники не стосуються характерних особливостей відповідних товарів, робіт чи послуг».*

Можливість не обмежуватись «характерними особливостями» часто використовується для встановлення критеріїв для «зелених» закупівель стосовно виробничих процесів, але такі критерії все одно повинні стосуватися предмету договору. Проте це не стосується випадків, коли такі критерії обираються просто для пропагування «зеленої» політики чи сприяння їй загалом без жодного очевидного стосунку до предмету договору. Цю ситуацію яскраво ілюструє одна справа Європейського Суду.

**Позиція Європейського Суду у справі C-448/01, EVN**

Справа C-448/01, EVN<sup>6</sup> стосувалася закупівлі електроенергії, в якій критерієм оцінювання був обсяг електроенергії, який міг постачатись із відновлюваних джерел. Релевантність цього критерію як такого не викликала запитань, натомість оскаржувався спосіб перевірки відповідності цьому критерію. Так, замовник вимагав від учасників повідомити, який обсяг електроенергії з відновлюваних джерел вони могли б постачати понад той обсяг, що необхідний для задоволення його потреб. Отже, цей критерій не стосувався самого предмету договору, а саме електроенергії, яку необхідно було постачати.

Отже, якщо критерії оцінювання тендерних пропозицій чітко орієнтовані на предмет договору, не виникає небажаної ситуації, за якої учасникам доводиться змагатися за критеріями, які не стосуються безпосередньо предмету закупівлі, наприклад, наявність центрів обслуговування в регіонах, що не належать до території договору.

У *Настановах щодо кваліфікаційних критеріїв і торгів із обмеженою участю*<sup>7</sup> відзначено важливість розмежування критеріїв оцінювання тендерних пропозицій і кваліфікаційних критеріїв. Якщо критерій стосується технічної або фінансової спроможності учасників (наприклад, обсяг обороту або наявність виробничих приміщень), він не використовується для оцінювання тендерних пропозицій — він належить до категорії кваліфікаційних критеріїв і, відповідно, не стосується предмету закупівлі.

**Зважування критеріїв та оцінювання відповідності їм**

**З**важування передбачає чітке визначення відносної важливості кожного критерію

<sup>6</sup> Справа C-448/01: *EVN AG and Wienstrom GmbH v Republik Österreich* (посилання на попереднє рішення Bundesvergabeamt Австрії), [2003] E.C.R. I-14527.

<sup>7</sup> *Додати посилання.*



**Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

оцінювання, а оголошення детальної методики зважування сприяє забезпеченню прозорості процесу оцінювання. Для зважування критеріїв для кожного з них можна визначити певний відсоток, наприклад, ціна: 45%, якість: 30%, обслуговування: 25%. Зважування повинне бути зваженим. Так, якщо встановити, наприклад, для ціни надто велику частку в загальній формулі оцінки, це може призвести до того, що навіть найменша перевага за ціною може визначити результати торгів.

Директиви ЄС про публічні закупівлі також передбачають можливість встановлювати діапазони відсоткових значень критеріїв, наприклад: 40–50% замість 45%. Використання діапазонів може бути доцільним у разі браку інформації про ситуацію на ринку та можливого варіювання цін і кількості. Якщо за результатами аналізу отриманих тендерних пропозицій стає зрозуміло, що різниця між ними не є суттєвою, використання діапазонів також уможливорює коригування структури оцінки з метою попереджати випадки, коли один критерій отримує надто велику вагу. Директиви ЄС про публічні закупівлі також дозволяють пріоритетизацію критеріїв, якщо з певних об'єктивних причин зважування не можливе.

Під час застосування правил зважування критеріїв оцінювання тендерних пропозицій виникають такі найчастіші питання й проблеми:

- Критерій надто невизначений, через що визначити його критичність досить складно, якщо діапазон його оцінки надто широкий. Це, наприклад, стосується випадків, коли діапазон складає від 20% до 70%.
- З іншого боку, діапазон не повинен бути надто вузьким — настільки, що його значення взагалі нівелюється (наприклад, якщо діапазон складає від 0% до 10%).
- Якщо для кожного критерію встановлюється максимально можливе відсоткове значення, сума таких значень, певна річ, повинна складати 100%.

Щоб зважування критеріїв мало сенс, необхідно запровадити систему оцінювання, яка дозволяє конвертувати ціну і якість у стандартизовані значення (бали або «ціну» якості) для подальшого створення рейтингу і зважування.

Як показують приклади, наведені нижче, системи оцінювання відповідності критеріям можуть ґрунтуватися на референтній ціні або на інших механізмах, залежно від діапазону варіювання пропозицій у кожному окремому випадку. Таким чином, різні системи оцінювання можуть давати різні результати навіть за однакового зважування. Як уже відзначалося вище, для забезпечення прозорості система оцінювання повинна визначатися заздалегідь і повідомлятися учасникам разом із методикою зважування.

Детальна інформація про встановлені критерії, їхню вагу та методику оцінювання відповідності їм допоможе потенційним учасникам зрозуміти, які чинники впливатимуть на оцінювання їхніх тендерних пропозицій та на які нюанси вони повинні звернути увагу для оптимізації своїх пропозицій. Це також надасть їм можливість перевіряти правильність проведеного замовником оцінювання.

Можливі різні способи оцінювання, які залежать від особливостей предмета закупівлі. Таке оцінювання може проводитись шляхом конвертування ціни і якості в бали або конвертування якості в ціну. Оцінювання може проводитись із порівнянням тендерних пропозицій або стосовно кожної пропозиції окремо. Залежно від особливостей ринку чи бюджетних обмежень, може бути доцільним проводити оцінювання на основі референтної ціни.

Як уже відзначалося вище, результати оцінювання за різними методиками можуть залежати не лише від визначеної ваги критеріїв, але й у деяких випадках від діапазону рівнів якості й цін, визначеного за результатами аналізу отриманих тендерних пропозицій. Відповідно,

**Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

рекомендується випробувати вибрану методику оцінювання, щоб зрозуміти, як вона працює на практиці за різної кількості і значень тендерних пропозицій.

Нижче наведені приклади застосування різних моделей оцінювання для тих же тендерних пропозицій і з тими ж показниками їхнього зважування:

**Модель оцінювання на основі порівняння**

Тендерні пропозиції	А	Б	В	Г	Д
Ціни	2 000 000	2 050 000	2 250 000	2 600 000	2 700 000
Якість	1	3	4	7	8

Зважування: ціна: 70%, якість: 30%.

Якість, пропонована в кожній тендерній пропозиції, оцінюється за шкалою від 0 до 8, де оцінка 8 призначена для максимально високої якості. Потім для кожної тендерної пропозиції розраховується різниця між пропонованою нею якістю і максимально можливою якістю.

Аналогічним чином ціна кожної пропозиції порівнюється із найнижчою запропонованою ціною.

Потім результати зважуються шляхом множення відсоткового значення різниці між цінами на 70%, а значення різниці в якості — на 30%.

	Вага	А	Б	В	Г	Д
Ціна (%)		0%	2,5%	12,5%	30,0%	35,0%
Якість (%)		87,5%	62,5%	50,0%	12,5%	0%
Ціна	70%	0%	1,75%	8,75%	21,0%	24,50%
Якість	30%	26,25%	18,75%	15,00%	3,75%	0%
<b>РЕЗУЛЬТАТ</b>		26,25%	<b>20,50%</b>	23,75%	24,75%	24,50%

Переможцем визнано учасника, який подав пропозицію Б, оскільки вона демонструє найменше розходження (у відсотковому вираженні) з оптимальними значеннями.

Ця модель ґрунтується на порівнянні кожної тендерної пропозиції з «ідеальною» пропозицією, тобто такою, що поєднує найнижчу ціну та найвищу якість. Моделі оцінювання на основі порівняння фактично передбачають, що оцінка однієї тендерної пропозиції залежить від змісту решти пропозицій. На результати оцінювання можуть істотно вплинути тендерні пропозиції, в яких запропоновані ціна і якість, яка є значно вищою чи нижчою, відповідно, в порівнянні з іншими пропозиціями.

Різниця між різними моделями оцінювання проілюстрована зазначеним нижче прикладом, в якому ті ж пропозиції, які оцінювались у прикладі вище, оцінюються за іншою методикою.

**Модель оцінювання на основі референтної ціни**

Референтна ціна в розмірі 2 200 000 грошових одиниць визначена замовником самостійно на основі результатів ринкового дослідження або з урахуванням бюджетних обмежень. Якість оцінюється за шкалою від 0 до 8, при цьому **оцінка 0 позначає найкращу якість**. Таким чином, «ціна» якості — або радше «ціна» браку якості — становить 275 000 грошових одиниць

**Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

на один крок якості (визначається діленням 2 200 000 на 8).

Зважування: ціна: 70%, якість: 30%.

Тендерні пропозиції	А	Б	В	Г	Д
Ціни	2 000 000	2 050 000	2 250 000	2 600 000	2 700 000
Якість	7	5	4	1	0

Якість «оцінюється» шляхом множення рейтингу якості кожної тендерної пропозиції на 275 000. «Ціна» найкращої якості, таким чином, дорівнюватиме 0.

Потім результати зважуються шляхом множення відсоткового значення різниці між цінами на 70%, а значення різниці в якості — на 30%.

	Вага	А	Б	В	Г	Д
Ціна		2 000 000	2 050 000	2 250 000	2 600 000	2 700 000
Якість		1 925 000	1 375 000	1 100 000	275 000	0
Ціна	70%	1 400 000	1 435 000	1 575 000	1 820 000	1 890 000
Якість	30%	577 500	412 500	330 000	82 500	0
<b>РЕЗУЛЬТАТ</b>		<b>1 977 500</b>	<b>1 847 500</b>	1 905 000	1 902 500	1 890 000

Таким чином, переможцем визнається учасник, який подав тендерну пропозицію Б, оскільки вона набрала найменше балів.

Якщо замовник від самого початку визначає референтну ціну, це означає, що він знає, скільки він готовий заплатити за якість. Це дозволяє учасникам оптимізувати свої тендерні пропозиції з урахуванням побажань замовника. Зрозуміло, що чим більшою є референтна ціна, тим збільшується роль якості. На відміну від моделей оцінювання на основі порівняння, ця модель не настільки залежить від неочікувано широкого діапазону отриманих пропозицій. Як варіант, за референтну ціну в цій моделі оцінювання може прийматися середнє значення отриманих цінових пропозицій. Тому в цьому випадку знання зарані «ціни» якості не надає учасникам жодної переваги.

У багатьох випадках якість оцінюється за рівнем відповідності кожної тендерної пропозиції встановленим якісним критеріям. У наведених вище прикладах рівень такої відповідності оцінюється за шкалою від 0 до 8 балів. Більший діапазон шкали оцінювання (наприклад, від 0 до 15) може ускладнити обґрунтування отриманих результатів. З іншого боку, надто вузький діапазон, наприклад, від 0 до 3, може унеможливити врахування всіх важливих нюансів під час оцінювання.

Критерії якості інколи можуть (як і критерії ціни й витрат) виражатися у вимірюваних показниках. Це можливо в тих випадках, коли критерії стосуються певних показників продуктивності, наприклад, кількість копій за хвилину для копіювальних пристроїв, обсяг викидів для транспортних засобів або строки доставки. У таких випадках сформувавши рейтинг не складає особливих труднощів. Проте, особливо якщо мова йде про послуги, якісні критерії часто мають радше описовий характер, через що оцінювання відповідності їм може бути більш суб'єктивним. У таких випадках досить важко сформулювати критерій таким чином, щоб одночасно дати учасникам зрозуміти, що саме буде оцінюватися в їхніх тендерних пропозиціях, і обмежити дискреційні повноваження замовників для забезпечення оцінювання

**Настанови щодо критеріїв оцінювання тендерних пропозицій за оптимальним співвідношенням ціни/якості**

всіх пропозицій за тими ж правилами.

**Приклад: клінінгові товари й послуги**

Критерій *якості* важить 50% і включає два підкритерії, кожен із яких оцінюється за шкалою від 0 до 8 балів. Підкритеріями є: 1) рівень обслуговування й моніторингу та 2) якість персоналу, якому буде доручено виконання завдань за договором про закупівлю. Для цього потрібні:

1. План прибирання приміщень та опис клінінгових операцій, а також форми для документування наданих послуг.

- План повинен включати структурований детальний аналіз приміщень, що дозволить залученому персоналу ознайомитись із усіма аспектами, які потребуватимуть моніторингу й обслуговування.
- Необхідно визначити доцільну кількість щорічних перевірок якості надання послуг для забезпечення своєчасного виявлення помилок і недоліків. Кількість таких перевірок повинна бути обґрунтованою.

2. Опис необхідного професійного рівня персоналу, якого буде залучено до виконання завдань за договором про закупівлю, а також наявність у цих працівників професійно-технічної освіти та постійне підвищення професійного рівня.

- Важливо, щоб залучений персонал мав широкий спектр компетенцій, професійних навичок і досвід в обслуговуванні й консультуванні щодо продукту, який становить предмет закупівлі.
- Персонал повинен бути обізнаний із новими продуктами, послугами й ініціативами, а також із ситуацією на ринку. Необхідний опис заходів із підвищення професійного рівня персоналу.

У наведеному прикладі продемонстровано спробу показати, що саме замовник вважає особливо важливим, тобто на що повинні орієнтуватися учасники. Вимірюваним показником є кількість перевірок якості надаваних послуг. Проте найбільша кількість перевірок ще не означає автоматичну перемогу. Виграти може й пропозиція з меншою кількістю передбачених перевірок, але з раціональнішим обґрунтуванням<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Див. більше інформації про різні моделі оцінювання за посиланням: <https://negometrix.com/docs/instructions-buyer-formulasnl/a-study-of-formulas-for-choosing-the-economically-most-advantageous-tender>

