

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЦІНИ КОНКУРСНИХ ПРОПОЗИЦІЙ: НАДБАННЯ ТА НЕДОЛІКИ

© Мацапура О. В., 2015

Узагальнено методичні підходи до оцінювання ціни конкурсних пропозицій. Визначено переваги та недоліки кожної з них. Надано пропозиції для усунення виявлених недоліків та визначення методики, найприйнятнішої саме для будівельних підприємств. Зазначено, що мета оцінки пропозицій полягає у визначенні рейтингу прийнятних по суті ofert для того, щоб виявити найвигіднішу для закупівельника пропозицію, визначивши витрати для кожної з них так, щоб мати можливість швидко та достовірно порівняти їх. Вибір найприйнятнішої методики оцінювання конкурсної пропозиції дає можливість визначити доцільність участі оферента у торгах, запропонувати найконкурентоспроможнішу ціну й оцінити ймовірність отримання вигідного підряду.

Ключові слова: ціна конкурсної пропозиції, мінімум технічних специфікацій, вартість життєвого циклу, оціночна вартість, найменша ціна, бальна, адміністративна, витратна методики.

E. V. Matsapura

Kyiv National University of Construction and Architecture

METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF PRICE BIDS: ACHIEVEMENTS AND SHORTCOMINGS

© Matsapura E. V., 2015

Currently there are quite a number of methods for evaluation of price bids: ball, lowest price, estimated cost, low technical specifications, life cycle cost, cost, administrative and other. The analysis of these methods allows you to choose the most effective for each individual case (the level of competition, cost, timing).

At the moment this procedure as the tender is widely distributed in a competitive construction market. In order to choose the winner of the tender should evaluate which of the bidders have put forward the best offer. There are various methods of evaluation of offers, the analysis techniques will allow you to choose the most effective.

This paper summarizes the methodological approaches to the evaluation of the price bids, advantages and disadvantages of each. Proposals to address the identified weaknesses and the definition of the methodology that best suits the construction companies.

The purpose of bid evaluation is to determine the acceptable rating on the merits of offers to identify the most profitable for the buyer suggestion by determining the costs of each of them in such a way as to be able to quickly and accurately compare them.

The basic principle of correct assessment: take into account only the factors specified in the tender specifications, to consider them only on the basis of the criteria stated in the tender documents.

Techniques of bids in construction.

Point. Evaluation of each proposal by awarding her the appropriate number of points. Taking into account coefficients of various factors.

Lowest price. The sole criterion in the consideration of offers is price. With preference given to the proposal with the lowest price.

Estimated cost. The main criterion is the estimated value. Preference is given to the proposal with the lowest estimated cost.

The minimum technical specifications. Selected proposals with the minimum technical specifications. Preference is given to the proposal with the lowest estimated cost.

The life cycle cost. The initial price and the cost of operation and maintenance, which determines the total cost of the offer.

Costly. Focuses on costs and desired profit.

Administrative. Focus on the prices of the main competitors, or focus on one competitor – price leader.

Thus the choice of the most appropriate methods for the assessment of proposal prices provides an opportunity to determine the appropriateness of the offer or in the auction to offer the most competitive price and to assess the likelihood of favorable contract.

Key words: price bids, ball, min technical specifications, life cycle cost, estimated cost, the lowest price administrative, costly techniques.

Постановка проблеми. Щоб вибрати переможця тендеру, потрібно оцінити, хто з претендентів надав найвигіднішу пропозицію. Вже є доволі велика кількість методик оцінки ціни тендерних пропозицій: бальна, найменша ціна, оціночна вартість, мінімум технічних специфікацій, вартість життєвого циклу [1], витратна, адміністративна [2, 3] та інші. Багато з них схожі між собою або декілька простих методик об'єднано в одну складнішу. Аналіз цих методик дасть змогу вибрати найефективнішу для кожного окремого випадку (рівень конкуренції, вартість, терміни).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі проблематику тендерних (конкурсних) закупівель, а саме розроблення методичних підходів до оцінювання ціни оферт висвітлено у дослідженнях таких відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Н. С. Купріянов [4], К. І. Бобков [5], Т. С. Щербакова [4], В. Н. Сапожников [5], Г. Д. Джумагельдієва [6] та багато інших.

Постановка цілей. Метою статті є розгляд, аналіз цих методик, їх оцінка, надання пропозицій для усунення недоліків та визначення методики, яка найбільш підходить саме будівельним підприємствам.

Мета оцінки пропозицій полягає у визначенні рейтингу прийнятних за суттю оферт для того, щоб виявити найвигіднішу для закупівельника пропозицію, визначивши витрати для кожної з них так, щоб мати можливість швидко та достовірно порівняти їх.

Виклад основного матеріалу. Зазвичай оцінку тендерних пропозицій учасників проводять члени комісії та запрошені експерти. Спочатку вони вибирають один зі способів виставлення оцінок:

- групова експертна оцінка (всі члени комісії спільно з експертами колегіально оцінюють кожну тендерну пропозицію за запропонованою методикою);
- індивідуальна експертна оцінка (кожен член комісії та експерт оцінюють кожну тендерну пропозицію за запропонованою методикою, потім всі оцінки підсумовують і виводять середнє значення).

Основний принцип правильної оцінки:

- враховувати тільки фактори, зазначені у тендерній специфікації,
- враховувати їх тільки на підставі критеріїв, зазначених у тендерній документації.

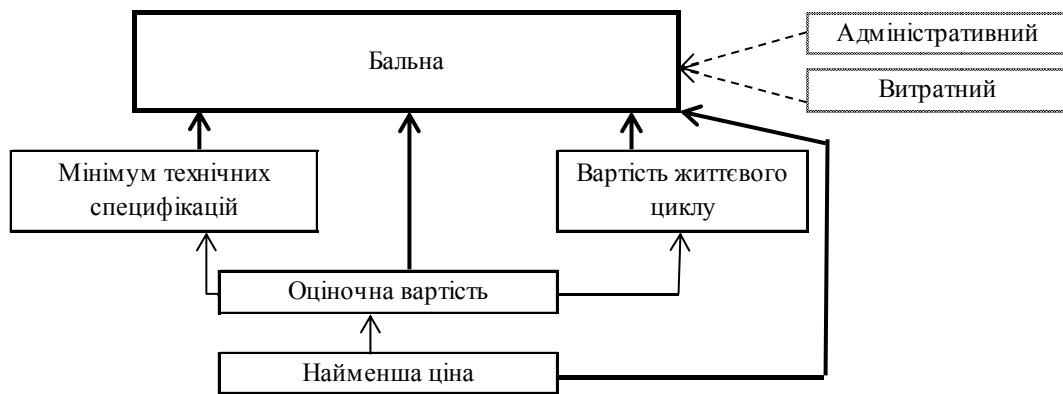


Рис. 1. Методики тендерних пропозицій в будівництві

Розглянемо детальніше методики, подані на рис. 1.

Бальна.

Цю методику у своїх працях розглядали автори [1, 4, 5] та багато інших науковців. Порівнюючи пропозиції за методом бальної оцінки, фактори, які необхідно враховувати під час прийняття рішення, але неможливо розрахувати та представити в грошовому вираженні, визначають оціночну вартість в балах.

Є дуже багато різновидів саме бальних оцінок. Розглянемо загальну методику бальної оцінки. Кожну пропозицію оцінюють, присвоюючи їй відповідну кількість балів. Критерієм формування рейтингу буде сума балів різних факторів оцінки з урахуванням їх вагових коефіцієнтів. Для загальної оцінки пропозиції встановлюються такі її характеристики: цінові (Ц); технічні (Т); додаткові (Д).

Оцінюють пропозиції на поставку нестандартних невисоковитратних об'єктів пропозиції, характерні властивості яких такі:

- низьку характеристик важко оцінити в грошовому еквіваленті;
- невисока ціна.

Можна рекомендувати два підходи до бальної оцінки пропозицій.

У першому випадку встановлюється максимальна сума балів для пропозицій, максимально можлива кількість балів для кожного із показників (критеріїв), що оцінюються, та порядок визначення кількості балів кожного показника для відповідної пропозиції.

У другому випадку кожний показник оцінюється за десятибальною шкалою залежно від відповідності пропозиції вимогам тендерної документації, а потім проводиться розрахунок сумарної кількості балів з урахуванням встановлених коефіцієнтів вагомості кожного з показників, що розглядаються.

Кількість балів кожної тендерної пропозиції визначається сумарно.

Найменша ціна.

Методику найменшої ціни розглядали автори [1, 4] та інші вчені. Під час порівняння та оцінювання пропозицій методом найменшої ціни закупівельник визначає рейтинг прийнятних по суті пропозицій. Єдиним критерієм формування рейтингу є ціна, причому перше місце в рейтингу займає пропозиція з найменшою ціною.

Методика найменшої ціни застосовується для оцінки пропозицій на поставку найпростіших товарів, для яких характерними властивостями є:

- кількісна визначеність;
- простота і якісна однорідність;
- подільність і заміність будь-яким іншим однорідним товаром.

Оціночна вартість.

Цю методику у своїх працях розглядали автори [1, 4, 5] та інші науковці. Під час порівняння та оцінювання пропозицій методом найменшої оціночної вартості закупник визначає рейтинг

прийнятних по суті пропозицій. Основним критерієм формування рейтингу є оціночна вартість, тобто ціна, приведена до порівнянного вигляду. Перше місце в рейтингу займає пропозиція з найменшою оціночною вартістю.

Методика оціночної вартості застосовується для оцінки пропозицій на поставку стандартно порівнюваних товарів, тобто товарів, що мають такі властивості:

- однаковий термін експлуатації;
- однакову продуктивність;
- постійну продуктивність протягом всього терміну експлуатації.

Мінімум технічних специфікацій.

Цю методику у своїх працях розглядав автор [1]. Порівнюючи пропозиції за методом мінімуму технічних специфікацій, відбирають пропозиції, відповідні мінімальним технічним вимогам, обумовленим у тендерних документах, а потім їх порівнюють на предмет вибору пропозиції з найменшою оціночною вартістю.

Кожна одиниця товару вважається технічно придатною, якщо задовольняє той мінімум вимог, що зазначені в тендерній документації. Якщо пропозиція перевищує необхідний мінімум, це не дає ніяких переваг. Після цього серед пропозицій, що відповідають мінімальним вимогам, визначається пропозиція з найменшою оціночною вартістю.

Методика мінімуму технічних характеристик застосовується для оцінки пропозицій на поставку об'єктів, технічних характеристик у яких багато і вони різноманітні, і як наслідок, можуть формувати велику кількість технічних конфігурацій.

Вартість життєвого циклу.

Цю методику у своїх працях розглядали автори [1, 4, 5] та багато інших вчених. Цей метод порівняння та відбору пропозицій особливо доцільний для закупівлі капітального обладнання, індустріальних об'єктів, коли важлива не тільки початкова ціна, але і вартість обслуговування, запасних частин, витратних матеріалів за час експлуатації обладнання.

Дуже часто незначні відмінності в початковій ціні між двома пропозиціями перекриваються високою експлуатаційною вартістю. В такому випадку відношення майбутніх експлуатаційних витрат об'єкта до його ціни оферти є істотним.

Використовуючи цей метод, слід мати на увазі, що тендерна документація повинна чітко вказувати методологію визначення цієї вартості та додаткову інформацію, що вимагається від учасників тендеру.

Оцінка пропозицій на поставку об'єктів з суттєвим відношенням експлуатаційних витрат до ціни пропозиції, властивостями яких є:

- значна вартість обслуговування;
- висока вартість витратних матеріалів.

Витратна.

Цю методику у своїх працях розглядали автори [2, 3] та багато інших науковців. Методика використовує інформацію про повні, прямі, усереднені, стандартні й граничні витрати, враховуючи політику цільової ціни (цільової норми прибутку).

Адміністративна.

Адміністративний метод оцінки ціни конкурсних пропозицій у своїх працях розглядали автори [2, 3] та багато інших науковців. Як джерела інформації для розрахунку зазвичай використовують конкурентні матеріали, які можна розділити на три основні групи: ціни укладених раніше контрактів; інформація про контрактні ціни фірм-конкурентів; біржові й аукціонні матеріали.

На першому етапі ціноутворення проводиться розрахунок базової ціни, який являє собою процес увідповіднення конкурентних матеріалів за комерційними умовами, технічними характеристиками, потім – вибір найменшої з отриманих порівнянних цін.

Такий розрахунок ведеться у формі заповнення конкурентного листа. Ціну пропозиції калькують, вносячи в базову ціну поправки, що враховують комерційні умови конкретного контракту.

У таблиці розглянуто основні методичні підходи до оцінки ofert. Визначимо переваги та недоліки кожної з них.

Характеристика методик оцінки тендерних пропозицій

№ з/п	Назва методики	Коротка характеристика	Переваги	Недоліки
1	Бальна	Оцінка кожної пропозиції здійснюється присвоєнням їй відповідної кількості балів з врахуванням коефіцієнтів різноманітних факторів.	Застосовується для товарів, робіт та послуг. Дозволяє враховувати під час виявлення переможця не тільки критерії, котрі безпосередньо стосуються самої пропозиції, але і критерії загальної конкурентоспроможності підприємства.	Складність полягає в підборі тих критеріїв, які справді б оцінювали пропозицію. Доволі затратний метод.
2	Найменша ціна	Єдиним критерієм під час розгляду ofert є ціна. Причому перевага надається пропозиції з найменшою ціною.	Простота в застосуванні.	Обмеженість застосування методики. Застосовується тільки для простих товарів.
3	Оціночна вартість	Основним критерієм є оціночна вартість. Перевага надається пропозиції з найменшою оціночною вартістю.	Вартість тендерних пропозицій зводиться до порівнюваного вигляду.	Обмеженість застосування методики. Застосовується тільки для стандартно порівнюваних товарів тендеру.
4	Мінімум технічних специфікацій	Відбираються пропозиції з мінімумом технічних специфікацій. Перевага надається пропозиції з найменшою оціночною вартістю.	Чіткий опис критеріїв у тендерній документації, що спрощує процес оцінки.	Тривалість процесу оцінки ofert, оскільки він містить два етапи.
5	Вартість життєвого циклу	Початкова ціна та затрати на експлуатацію і обслуговування, що й визначає загальну вартість офerti.	Застосовується не тільки для товарів, але і для робіт чи послуг. Застосування дисконтування дає правильно розраховану вартість запасних частин, витратних матеріалів тощо.	Застосування дисконтування ускладнює процес розрахунків.
6	Витратний	Орієнтується на витрати і заданий прибуток.	Спирається на реально доступні дані й не потребує досліджень ринку чи опитування постачальників, що дозволяє швидко розрахувати ціну тендерної пропозиції.	Спирається на фактичні (бухгалтерські) витрати і не враховує альтернативних. Використовує як основу визначення цін середні, а не граничні витрати.
7	Адміністративний	Орієнтація на ціни основних конкурентів або орієнтація на одного конкурента – цінового лідера.	Метод характеризується найбільшою точністю і достовірністю, дозволяє за наявності достатньої кількості часу і необхідної конкурентної інформації сформулювати конкурентоспроможнішу ціну порівняно з ціною конкурентів.	В умовах стислих термінів, що відводяться організаторами торгів для підготовки пропозицій, проведення детального позиційного розрахунку ціни об'єкта не завжди можливе, а часто й недоцільне.

Висновки. Отже, методика оціненої вартості – це вдосконалена методика найменшої ціни. А методика оціненої ціни входить до складу методик мінімуму технічних специфікацій і вартості життєвого циклу. Відмінність методики бальної оцінки від інших полягає в тому, що в перелік показників для оцінки ofert можуть входити не тільки показники оцінки комерційної частини пропозицій та показники оцінки технічної частини пропозицій, але й показники, що характеризують кваліфікацію претендентів та їх фінансово-господарську надійність, тобто показники, що відображають загальну конкурентоспроможність підприємства. Витратний та адміністративний методики орієнтуються на ціну та цінового лідера і тому застосовуються рідко. Вибір найприйнятнішої методики оцінювання ціни конкурсної пропозиції дає можливість визначити доцільність участі offerента у торгах, запропонувати найбільш конкурентоспроможну ціну і оцінити ймовірність отримання вигідного підряду.

1. *Кутяев Д. А. Методические подходы к оценке конкурентоспособности тендерного предложения строительной компании / Д. А. Кутяев // Материалы I международной заочной научно-практической конференции [“Наука вчера, сегодня, завтра”], (26 июня 2013 г.).*
2. *Дугіна С. І. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / С. І. Дугіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.*
3. *Ардинов А. В. Методика расчета цены тендерного предложения // Вестник ценообразования в Санкт-Петербурге. – № 7(7)/2007.*
4. *Куприянов Н. С. Стратегический менеджмент в строительстве / Н. С. Куприянов, О. В. Михненко, Т. С. Щербакова. – М.: Инфра-М, 2004. – 336 с.*
5. *Бобков К. И. Научные проблемы экономики строительства / К. И. Бобков, В. Н. Сапожников. – М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2006. – 224 с.*
6. *Джумагельдієва Г. Д. Правове регулювання цін та ціноутворення: автореферат. – Донецьк, 2004.*