

В.О. Поколенко, д.т.н., проф. ORCID 0000-0003-1750-5964

Є.В. Любий Магістр кафедри економіки будівництва, ORCID: 0000-0001-8830-6909

Київський національний університет будівництва і архітектури, Київ

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ТЕНДЕРНИХ ПРОПОЗИЦІЙ

Анотація. Для генеральних підрядників, субпідрядних підприємств і служб замовників будівництва актуальним є створення методичного підходу до оцінювання тендерних пропозицій, аналіз різних способів і методів оцінки тендерних пропозицій, що дозволить службам замовника більш обґрунтовано і багатостороннє оцінювати тендерні пропозиції, а підрядним підприємствам перед тим як приймати участь у тендерах - здійснити аналіз власних переваг та недоліків, завчасно убезпечивши себе від багатьох помилок. Здійснено огляд передбачених законодавством процедур закупівель, критерії оцінювання, етапи проведення оцінювання тендерних пропозицій. Здійснено огляд існуючих методів оцінювання тендерних пропозицій і наведено приклад використання методу для вибору тендерної пропозиції.

Ключові слова: будівництво, тендер, конкурс, публічні закупівлі.

Постановка проблеми. Починаючи з 1 квітня 2016 року для центральних органів виконавчої влади та замовників, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, а з 1 серпня 2016 року — для всіх замовників набрав чинності Закон України "Про публічні закупівлі", який установлює правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальних громад.

Відповідно до Н6020 "Роботи — проектування, будівництво нових, розширення, реконструкція, капітальний ремонт та реставрація існуючих об'єктів і споруд виробничого і невиробничого призначення, роботи з нормування в будівництві, геологорозвідувальні роботи, технічне переоснащення діючих підприємств та супровідні роботам послуги, у тому числі геодезичні роботи, буріння, сейсмічні дослідження, аеро- і супутникова фотозйомка та інші послуги, що включаються до кошторисної вартості робіт, якщо вартість таких послуг не перевищує вартості самих робіт".

Відповідно до цього Закону, об'єкти капітального будівництва, які зводяться за державні кошти, зводяться підрядником, який виграв тендер з використанням електронної системи закупівель, а в окремих випадках визначений шляхом переговорної процедури. Для підрядних підприємств і замовників будівництва актуальним є створення методичного підходу до оцінювання тендерних пропозицій, аналіз різних способів і методів оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки опубліковано низку праць, присвячених методам оцінювання тендерних пропозицій. Теоретичну основу досліджень складають Закон України "Про публічні закупівлі" [1], також. Постанови Кабінету Міністрів [2], положення, інструкції, програми та інші законодавчі акти з організації тендерних операцій, праці вітчизняних та зарубіжних науковців: Олефіра А.О., Дудара А.А., Севостьянної Г.С., Остапчука Д., Тоська Р.Р., Науменка С.М., Цимбаленка Я.Ю., Кравченка В.М., Гальчинського Л.Ю., Мацапури О.В., Круп'яка І, Ткаченка Н.Б., та інших.

Метою статті є огляд різних методів оцінювання тендерних пропозицій і розробка методичного підходу до оцінювання тендерних пропозицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тендер (англ. tender — пропозиція) — конкурентна

форма розміщення замовлення на закупівлю товарів, надання послуг чи виконання робіт відповідно до наперед визначених у документації умов в узгоджені терміни на принципах змагальності, справедливості й ефективності. Контракт укладається з переможцем тендеру — учасником, який подав пропозицію, що відповідає документації і в якій надані найкращі умови. На відміну від аукціонів учасники тендеру не мають доступу до умов, які запропоновані конкурентами.

Проведення публічних закупівель є обов'язковим [1]:

- до замовників, за умови, що вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 200 тисяч гривень, а робіт — 1,5 мільйона гривень;

- до замовників, які здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, за умови, що вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 1 мільйон гривень, а робіт — 5 мільйонів гривень.

Закупівля може здійснюватися шляхом застосування однієї з наступних процедур [1]:

- відкриті торги;
- конкурентний діалог;
- переговорна процедура закупівлі.

Відкриті торги є основною процедурою закупівлі. Під час проведення відкритих торгів тендерні пропозиції мають право подавати всі зацікавлені особи. Для того, щоб закупівля відбулася, має бути подано не менше двох пропозицій.

Оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, та шляхом застосування електронного аукціону.

Критеріями оцінки є [1]:

- у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленою специфікацією (технічним проектом), для яких існує постійно діючий ринок, — ціна;

- у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у тому числі консультативних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт), — ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема, такими як: умови оплати, строк виконання, гаран-

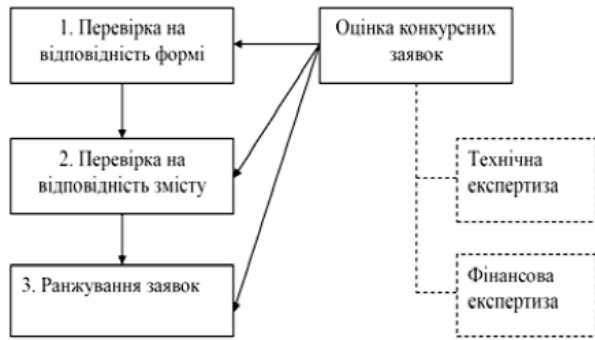


Рис.1. Основні етапи оцінки тендерних пропозицій

тійне обслуговування, експлуатаційні витрати, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів.

2. У разі якщо крім ціни застосовуються й інші критерії оцінки, у тендерній документації визначається їх вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій. Питома вага цінового критерію не може бути нижчою ніж 70 відсотків, крім випадку застосування процедури конкурентного діалогу.

Методів вибору найкращого варіанту пропозиції розроблено багато, проте в закупівельній практиці найчастіше використовуються [4, С.49-50] :

- ціновий метод;
- бальний метод;
- м'який рейтинг;
- експертно-бальний метод;
- мінімальна ціна при відповідності кваліфікаційним вимогам.

Оцінка конкурсних пропозицій зазвичай проводиться в три етапи (рис.1).

На першому етапі перевіряється дотримання формальних вимог, викладених у конкурсній докумен-

тації. У ході такого попереднього розгляду перевіряється відповідність оформлення пропозиції вимогам технічного завдання, наявність і дійсність необхідних документів (довідки, сертифікати, банківська гарантія, відомості про виконанні раніше подібні контракти тощо), перевіряються повноваження особи, яка підписала конкурсну заявку, закінченість і цілісність пропозиції, наявність помилок у розрахунках.

На другому етапі пропозиції розглядаються на відповідність умов виконання договору та вимогам технічного завдання — чи відповідає пропонована продукція технічним вимогам якості, довговічності, безпеки, чи відповідні графіки поставок і платежів і т.д. Якщо переможець конкурсу буде визначатися не тільки за ціною і умовами постачання, але і за іншими критеріями, то на цьому етапі оцінюється, наскільки різняться технічні характеристики пропонованої різними постачальниками продукції, оцінюються в балах. Здійснюється аналіз ціни, зазначеної в заявці, чи враховані транспортування, монтаж і навчання персоналу, вартість запчастин і комплектуючих, а також оцінюють експлуатаційні витрати і витрати по техобслуговуванню, монтажу.

Останній етап полягає в ранжуванні пропозицій і визначенні на його підставі переможця.

1. Збір цінових пропозицій (не менше 8-10)

2. Обробка цінових пропозицій

3. Аналіз якісних та інших характеристик.

4. Проведення переговорів з підрядниками про можливість зниження ціни

5. Формування остаточних цінових пропозицій

6. Вибір переможця

Висновки: Запропонований методичний підхід може бути використано при підготовці до участі в тендерах для само оцінювання підрядних підприємств, службами замовника — при здійсненні закупівель. Подальші дослідження у цьому напрямку можуть стосуватись розробки конкретних бальних оцінок для конкретних видів робіт.

Література

1. Закон України Про публічні закупівлі Документ 922-VIII, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2019, підстава — 2629-VIII
2. Постанова КМУ №166 Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель від 24 лютого 2016 р.
3. Нестуля В., Білик Є., Павлюк С., Гоголь М., Аргат О., Лахтіонов І., Невдаха М. Реформа публічних закупівель в Україні та результати роботи електронної системи ProZorro (серпень-грудень 2016). URL: www.tiukraine.org/wp-content/uploads/2017/05/serpen-hruden-16-ukr.pdf/
4. Мацапура О.В. Тендери в будівництві їх цілі та задачі. Критерії проведення тендеру/ О.В. Мацапура // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. вип.31. 2013. С. 48 — 55.
5. Олефір А. О. Проблеми захисту прав учасників публічних закупівель / А. О.Олефір // Теорія і практика правознавства. — 2018. — Вип. 1.
6. Дудар А. А. Впровадження системи електронних закупівель "Prozorro" / А. А. Дудар // Європейська інтеграція в контексті світових глобалізаційних процесів: матеріали наук.-практ. конф. — Режим доступу: http://www.oridu.odessa.ua/9/buk/new_05_05_17.pdf#page=94.
7. Севостьянова Г. С. Сучасний стан нормативно-правового забезпечення публічних закупівель в Україні / Г. С. Севостьянова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2016. — Вип. 10. — С. 91-96
8. Науменко С. М. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації / С. М. Науменко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2014. — Вип. 1. — С. 242-247.
9. Сошников А. О. Теоретичні засади здійснення публічних закупівель http://www.dut.edu.ua/uploads/1_321_20204372.pdf
10. Кравченко В. М. Формалізація процедур в системі публічних закупівель PROZORRO / В. М. Кравченко, І. Г. Сивичка, Д. Г. Теленкова // Економіка і організація управління. — 2018. — № 1. — С. 24-33
11. Гальчинський Л.Ю., Гаврилова А.Г. Оцінка функціонування електронної системи ? Prozorro як інструмента держ-

авних закупівель. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102574/97652>

12. Ткаченко Н.Б. Електронні публічні закупівлі: досвід країн ЄС та впровадження його в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 10. С.471-477.

Reference

1. Zakon Ukrainy Pro publichni zakupivli Dokument 922-VIII, chynnyj, potochna redaktsiia — Redaktsiia vid 01.01.2019, pidstava — 2629-VIII
2. Postanova KMU №166 Pro zatverdzhennia Poriadku funktsionuvannia elektronnoi systemy zakupivel' vid 24 liutoho 2016 r.
3. Nestulia V., Bilyk Ye., Pavliuk S., Hohol' M., Arhat O., Lakhtionov I., Nevdakha M. Reforma publichnykh zakupivel' v Ukraini ta rezul'taty roboty elektronnoi systemy ProZorro (serpen'-hruden' 2016). URL: www.tiukraine.org/wp-content/uploads/2017/05/serpen-hruden-16-ukr.pdf
4. Macapura, O.V. (2013) Tendery v budivnytvi i h cili ta zadachi. Kryterii' provedennja tender. Shljahy pidvyshhennja efektyvnosti budivnytva v umovah formuvannja rynkovykh vidnosyn. №31. P. 48 — 55.
5. Olefir, A. O. (2018) Problemy zakhystu prav uchashnykh publichnykh zakupivel'. Teoriia i praktyka pravoznavstva. Vyp. 1.
6. Dudar A. A. Vprovadzhennia systemy elektronnykh zakupivel' "Prozorro". Yevropejs'ka intehtatsiia v konteksti svitovykh hlobalizatsijnykh protsesiv: materialy nauk.-prakt. konf. — Rezhym dostupu: http://www.oridu.odessa.ua/9/buk/new_05_05_17.pdf#page=94.
7. Sevost'ianova H. S. Suchasnyj stan normatyvno-pravovoho zabezpechennia publichnykh zakupivel' v Ukraini. Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. — 2016. — Vyp. 10. — S. 91-96
8. Naumenko, S. M. (2014) Systema tendernykh zakupivel': teoretyko-metodolohichni pidkhody do definytsii i klasyfikatsii. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti. Vyp. 1. — P. 242-247.
9. Soshnykov, A. O. (2017) Teoretychni zasady zdijsnennia publichnykh zakupivel' http://www.dut.edu.ua/uploads/1_321_20204372.pdf
10. Kravchenko V. M. & Syvys'ka, D. H. (2018) Telenkova Formalizatsiia protsedur v systemi publichnykh zakupivel' PROZORRO. Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. № 1. — P. 24-33
11. Hal'chyns'kyj L.Yu., Havrylova A.H. Otsinka funktsionuvannia elektronnoi systemy Prozorro iak instrumenta derzhavnykh zakupivel'. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102574/97652>
12. Tkachenko N.B. Elektronni publichni zakupivli: dosvid krain YeS ta vprovadzhennia yoho v Ukraini. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2016. № 10. S.471-477.

В.О. Поколенко, д.т.н., проф. ORCID 0000-0003-1750-5964

Е.В. Любий Магістр кафедри економіки строительства, ORCID: 0000-0001-8830-6909, КНУСА, Киев

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ТЕНДЕРНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Аннотация. Для генеральных подрядчиков, субподрядных предприятий и служб заказчиков строительства актуальным является создание методического подхода к оценке тендерных предложений, анализ различных способов и методов оценки тендерных предложений, что позволит службам заказчика более обоснованно и многостороннее оценивать тендерные предложения, а подрядным предприятиям перед тем как принимать участие в тендерах — провести анализ собственных преимуществ и недостатков, заранее обезопасив себя от многих ошибок. Осуществлен обзор предусмотренных законодательством процедур закупок, критерии оценки, этапы проведения оценки тендерных предложений.

Осуществлен обзор существующих методов оценки тендерных предложений и приведен пример использования метода "маленькая ценовое предложение" для выбора предложения на устройство буронабивных свай.

Ключевые слова: строительство, тендер, конкурс, публичные закупки

Pocolenko Vadim, DSc, Professor, Professor ORCID 0000-0003-1750-5964

Liubyi Yevhenii

Magistr of the Department of Economics of Construction, ORCID: 0000-0001-8830-6909, KNUCA, Kiev

METHODICAL APPROACH TO EVALUATION OF TENDER PROPOSALS

Abstract. For general contractors, subcontractors and customer service providers, it is important to create a methodological approach to evaluating tender offers, to analyze various methods and methods for evaluating tender offers, which will allow the customer services to more reasonably and multilaterally evaluate tender offers, and contractors before participating in tenders — to analyze their own advantages and disadvantages, protecting themselves from many mistakes in advance. The review of the procurement procedures envisaged by the legislation, the evaluation criteria, the stages of evaluation of the tender offers were reviewed.

An overview of the existing methods for evaluating tender offers is reviewed and an example of using the "lowest bidding" method is presented for choosing a proposal for the arrangement of burr piles.

Key words: construction, tender, competition, public procurement.