

Взгляд на эффективность различных балльных методик оценки коммерческих предложений

Использование балльных методик оценки коммерческих предложений участников процедуры закупки позволяет произвести их взвешенную комплексную оценку с использованием наиболее важных и приоритетных критериев. При этом могут использоваться различные балльные способы, которые могут обладать как достоинствами, так и недостатками. Как их можно оценить и какими характеристиками они должны обладать? Для ответов на данные вопросы рассмотрим механизм непосредственной оценки и определения выставяемых баллов по определенному критерию.

Механизм выставления балльной оценки может определяться либо математической формулой, либо набором правил. Примером последнего может стать механизм оценки, при котором участники ранжируются по показателям критерия оценки, в данном случае участнику с наилучшим натуральным данными выставляется 10 баллов, следующему за ним 9 и т.д. При этом разница натуральных показателей никак не учитывается, что приводит к несправедливому и непропорциональному выставлению балльной оценки предложений участников.

Отсюда следует первый и самый главный критерий оценки эффективности балльной методики — *линейная пропорциональность выставяемых оценок натуральным показателям коммерческих предложений участников*. Этот принцип лежит в основе справедливой оценки предложений участников, поскольку при выставлении баллов будет учитываться разница в натуральных показателях предложений участников, а выбранный диапазон от 10 до 0 будет линейно и пропорционально распределяться по диапазону натуральных показателей предложений участников.

Косвенно методику балльной оценки можно оценить по еще одному критерию — *сложности понимания и восприятия математического аппарата методики*. При этом наиболее простой механизм выставления балльной оценки будет способствовать своевременной проверке и контролю правильности его действий.

Одним из важных критериев является *способность методики давать достоверные результаты при исключении и/или добавлении участников процедуры закупки*. Такая ситуация может возникнуть, когда вы-

бранный поставщик отказывается от подписания контракта по каким-либо причинам. При этом возможны различные ситуации. Во-первых, в большинстве случаев заказчик при разработке документации по проведению процедуры закупки определяет порядок действия в данных условиях, и если он уже однозначно определен, то заказчик обязан работать в соответствии с данным порядком. Чаще всего в случае отказа выбранного поставщика от заключения контракта заказчик предусматривает возможность заключения контракта с участником, предложившим наилучшие условия из оставшихся. Однако при проведении процедуры закупки с применением балльной методики оценки коммерческих предложений отказ выбранного поставщика от подписания контракта означает возможность того, что используемая методика может дать иное распределение баллов в случае, если бы при ее проведении предложение выбранного участника не учитывалось.

Поясним данную ситуацию на простом примере. Имеются результаты балльной оценки коммерческих предложений всех участников, которая была проведена непосредственно при проведении процедуры закупки. Например, первое место с наивысшим баллом было отдано компании А. Второе место со вторым значением набранных баллов заняла компания В. Компания А отказывается от подписания контракта и ее предложение больше не рассматривается. В большинстве случаев в таких ситуациях заключить контракт предлагается компании В — как участнику, набравшему наибольшее количество баллов из оставшихся. Однако практические расчеты показывают, что для некоторых методик в случае повторного расчета балльных оценок



всех участников с исключением из расчетов предложения компании А существуют ситуации, в которых компания В не наберет наибольшее количество баллов и не займет первое место, что будет свидетельствовать о недостаточной достоверности применяемой методики.

Следующий критерий — способность методики противостоять коррупционным махинациям со стороны исполнителей заказчика. Этот принцип должен обеспечить невозможность влияния исполнителей заказчика на выставление балльной оценки и определение итоговых оценок участников. В основном это достигается запретом изменения математического аппарата методики и используемых критериев оценки, а также контролем правильности математического расчета выставленных оценок.

Аналогичным критерием является способность методики противостоять коррупционным махинациям со стороны поставщиков. В частности — когда поставщик участвует в процедуре закупки двумя компаниями: одной основной, которая ставит своей целью получение контракта, и подставной, которая используется для получения основной компанией большей балльной оценки и/или получения остальными участниками меньшей балльной оценки по критериям. Это может достигаться выставлением подставной компанией значительно завышенных либо заниженных показателей коммерческого предложения для того, чтобы значительно увеличить диапазон показателей коммерческих предложений участников, распределив фиксированный диапазон выставяемых баллов на увеличенный диапазон показателей коммерческих предложений,

тем самым снизив балльные оценки конкурентных участников.

Эффективность любой методики балльной оценки коммерческих предложений может быть определена на основе вышеописанных критериев. При этом механизм проверки эффективности должен состоять из практических расчетов балльных оценок на любых примерах для случаев проверки линейности и пропорциональности выставяемых балльных оценок, проверки способности методики давать достоверные результаты при исключении и/или добавлении участников процедуры закупки согласно вышеописанной ситуации, а также противостоять коррупционным махинациям со стороны поставщиков также согласно вышеописанной ситуации. Проверка сложности понимания и восприятия математического аппарата методики, а также способность методики противостоять коррупционным махинациям со стороны исполнителей заказчика может быть оценена экспертным путем.



Мороков Андрей Сергеевич,

специалист отдела обеспечения производства с опытом работы в области закупок более 5 лет. Имеет ряд публикаций по анализу проведения процедур закупок, анализу математического аппарата, а также разработке критериев оценки коммерческих предложений участников