


**МНЕНИЕ**

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ БАЛЛЬНЫХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ



**Андрей МОРОКОВ**, специалист отдела обеспечения производства  
РУП «Производственное объединение «Белоруснефть».  
*Опыт работы в системе закупок — более 6 лет.*

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 методики, которые могут обладать как достоинствами, так и недостатками.

Как можно оценить те самые достоинства и недостатки определенной методики оценки и какими характеристиками должна обладать методика оценки?

Для ответов на данные вопросы рассмотрим механизм непосредственной оценки и определения выставляемых баллов по определенному критерию.

**М**еханизм выставления балльной оценки может быть определен либо математической формулой, либо набором правил. Примером такого набора правил может стать механизм оценки, при котором участники ранжируются по показателям критерия оценки и участнику с

наилучшим натуральным показателем предложения ставится 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 предложениям участников.





Из данного примера следует первый и самый главный критерий оценки эффективности балльной методики — *линейная пропорциональность выставляемых балльных оценок натуральным показателям коммерческих предложений участников.*

Этот принцип лежит в основе справедливой оценки предложений участников, т. е. при выставлении балльной оценки будет учитываться разница в натуральных показателях предложений участников, а выбранный диапазон балльных оценок 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 действия.

Одним из важных критериев является *способность методики давать достоверные результаты при исключении и/или добавлении участников процедуры закупки.*

Такая ситуация может возникнуть, когда выбранный поставщик отказывается от подписания контракта по каким-либо причинам. И в данном случае возможны различные ситуации.

Во-первых, в большинстве случаев заказчик при разработке документации по проведению процедуры закупки определяет порядок действия в такой ситуации, и если он уже однозначно определен, то заказчик обязан действовать в соответствии с данным порядком. В большинстве случаев заказчик предусматривает в случае отказа выбранного поставщика от заключения контракта предложить заключить контракт участнику, предложившему 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 проведении балльной оценки 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 существуют практические расчеты, которые показывают, что для некоторых методик балльной оценки в

случае повторного расчета балльных оценок всех участников с исключением из расчетов предложения компании А существуют случаи, 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 большинстве случаев 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.*

Одним из таких случаев является случай, когда поставщик участвует в процедуре закупки двумя компаниями: одной основной, которая ставит своей целью получение контракта, и одной подставной, которая не ставит своей целью получение контракта, а используется для получения основной компанией большей балльной оценки и/или получения остальными участниками меньшей балльной оценки по критериям, по которым у основной компании нет конкурентных преимуществ.

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 выставляемых баллов на увеличенный диапазон показателей коммерческих предложений участников, 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 выставляемых балльных оценок, проверки способности методики давать достоверные результаты при исключении и/или добавлении участников процедуры закупки согласно вышеописанной ситуации, а также проверки способности методики 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.