

ДВУХУРОВНЕВАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОНТРАГЕНТА В РАМКАХ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ОТКРЫТЫХ ТОРГОВ

О.В. Мардарь

Донецкий национальный университет
Украина, г. Донецк

Практика использования процедуры открытых торгов для закупки товаров или услуг становится распространенной в наше время. Это удобная форма получения выгодного контракта для исполнителей и отличная возможность получения необходимого товара по приемлемой цене для заказчика. В силу растущей популярности такой процедуры растет и интерес к методам объективного оценивания участников тендера, что обуславливает актуальность выбранной темы.

На данный момент широко применяется балльная система оценивания предложений, поданных на участие в тендере, где с самого начала определяются значимые критерии оценивания и выставляется их весовые коэффициенты [1]. Такая модель, однако, не отображает объективной картины по поводу того, что заказчик предпочитает изначально – цену или качество, а это особо важно при различных видах открытых торгов, поскольку чем точнее можно описать предмет торга в тендерной документации, тем более весомым будет фактор цены, поскольку требуемое качество и так детально описано, а потому неподходящие предложения будут отсечены на начальном этапе. Так, для тендера на товары, описание требуемых параметров качества не требует больших энергозатрат и выражаются они практически все в количественном виде, а потому соотношение цены и качества для этого вида торгов будет около 80/20. Для торгов на работы, особенно строительные, где нормативы и требования к конечному результату, могут занимать несколько томов и подготавливаться очень долго, соотношение цены и качества будет 60/40 или даже 50/50, а для торгов на услуги, где

главным критерием выбора является качество, это соотношение равно 20/80, поскольку рынок услуг главным образом устоялся, и цены примерно одинаковые [2]. Таким образом, коэффициент важности, определяющий большую значимость критерия цены или качества, возникает на первом уровне оценивания и зависит от степени описуемости предмета торга, а на втором уровне уже оцениваются с использованием весовых коэффициентов качественные и количественные критерии. Тогда, двухуровневая модель оценивания предложения (вычисление оценочного балла ОБ) выглядит так:

$$\text{ОБ} = \sum_{i=1}^n g_i P_i + \sum_{j=1}^m l_j T_j, \quad 0 \leq g_i \leq 1, \quad 0 \leq l_j \leq 1, \quad P_i, T_j, m, n \geq 0, P_s \geq 0$$

(1)

где k – коэффициент описуемости предмета торга,

P_i – значение ценового критерия i ,

g_i – коэффициент значимости ценового критерия i ,

l_j – коэффициент значимости качественного критерия j ,

T_j – значение качественного критерия j ,

m – количество ценовых критериев,

n – количество качественных критериев.

Представленная модель может использоваться для оценивания предложений в рамках проведения процедуры открытых торгов и отображать предпочтение заказчика в зависимости от вида проводимого тендера.

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Алтынцев А. В. Бюджетные закупки работ и услуг с интеллектуальной составляющей. Выпуск 3 / А. В. Алтынцев, В. В. Климанов, В. А. Яговкина – М: Институт реформирования общественных финансов ИРОФ, 2009 – 96 с.
2. Burkart M. Mandatory Bids, Squeeze-out, Sell-out and the Dynamics of the Tender Offer Process /M. Burkart, F. Panunzi – Working Paper N°. 10/2003, June 2003