

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Методы оценки конкурсных заявок на участие в торгах

Нехайчик Ольга Вадимовна

Студент

*Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики,
Факультет государственного и муниципального управления, Москва, Россия*

E-mail: nehaichik-olia@yandex.ru

Законодательство в сфере государственных закупок товаров, работ и услуг в Российской Федерации уже в третий раз подвергается серьезным изменениям. Так, 20 июня 2012 года был принят в первом чтении законопроект №68702-6 «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» [3]. Существенным изменениям подверглись, в том числе, методы оценки конкурсных заявок. Актуальность данной темы сложно переоценить вследствие чрезвычайной важности выбора оптимального по своим характеристикам набора товаров, работ и услуг для обеспечения государственных нужд.

Действующая методика оценки заявок подробно описана в Постановлении Правительства РФ №722 [2]. Не смотря на то, что степень ее формализации достаточно высока, эффективность оценки остается на довольно низком уровне вследствие низкой степени систематизации, а также не до конца продуманной методике расчета показателей.

Так, в рамках действующего Федерального закона №94 [1] предусмотрено семь критериев оценки заявок на участие в конкурсе. На данный момент цена контракта играет решающую роль, так как ее значимость в итоговой оценке не может быть менее 35%. Суммарный вес функциональных характеристик и качества работ не может быть более 20%, а вес расходов на эксплуатацию и техническое обслуживание не должен превышать 10%. При данном распределении весов характеристики продукта, а также стоимость будущего обслуживания не играют практически никакой роли. Более того, критерий сроков поставки не несет в себе практически никакой информационной ценности, так как сроки поставок изначально прописываются заказчиком в конкурсной документации. Поэтому данный критерий зачастую включается в оценку исключительно для того, чтобы снизить влияние такого критерия как цена контракта.

В проекте Федерального закона № 68702-6 «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» критерии оценки заявок были изменены и дополнены. В том числе был поднят вопрос об учете жизненного цикла продукта [4]. Предполагается, что расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, на использование результатов работ должны иметь значительный вес в оценке конкурсной заявки, что позволит снизить расходы на приобретение и обслуживание продукта в целом. Действительно, возможна ситуация, когда сама продукция может быть относительно дороже аналога, однако по окончании периода использованная суммарные расходы окажутся меньше в результате высокого качества или недорогих комплектующих материалов. Поэтому в проекте Федерального закона указано, что суммарная значимость цены контракта и расходов на эксплуатацию должна быть не менее 50%. Однако не ясным остается вопрос о том, как наилучшим образом учесть жизненный цикл продукта при подсчете значений критериев.

В свете грядущих изменений в законодательстве о государственных закупках было бы полезно рассмотреть иностранный опыт управления государственными и муниципальными закупками товаров, работ и услуг. Рассмотрим систему оценки конкурсных заявок Канады, имеющей значительный опыт в данной сфере.

В соответствии с главой 5 Руководства по государственным закупкам Канады [5], для выбора заявки, содержащей наилучшие условия исполнения контракта, используется процедура систематического оценивания.

Процесс оценки конкурсной заявки состоит из оценки технической и управленческой составляющей, и оценки договора и финансовой компоненты.

Техническая составляющая заявки оценивается заказчиком на основании обязательных и относительных критериев, указанных в конкурсной документации. Оценка по обязательным критериям производится по принципу «подходит/не подходит». На основании относительных критериев происходит ранжирование всех заявок, позволяющее сопоставить относительные преимущества каждой из них. Также возможно установление минимального количества баллов, которые должна набрать заявка в целом по всем относительным критериям или по каждому из них.

Финансовая сторона заявки оценивается Отделом общественных работ и правительственных служб Канады [7]. При этом в течение проведения оценки технической части Отдел не может передавать заказчику информацию о ценах, указанных в заявках. Информация о ценах передается Заказчику только после завершения процесса технической оценки. Для более точной оценки финансовой составляющей заявки участникам торгов может быть предложена структура, с помощью которой они должны разбить цену контракта на составляющие части [6].

В отношении систематизации и структуризации методов оценки возможно рассмотрение опыта Канады для применения в российском законодательстве. Классификация оцениваемых критериев и независимость оценки финансовой и технической составляющей являются, на мой взгляд, существенным преимуществом при оценивании, так как позволяет объективно оценить техническую сторону заявки, принимая во внимание качество предоставляемых продуктов. Более того, список критериев для оценки заявок на участие в торгах не является жестко формализованным, что позволяет адаптировать механизм оценки для конкретного вида государственных закупок.

Итак, в целях дальнейшего развития системы оценки конкурсных заявок представляется возможным систематизировать процесс оценки, сделать систему весов критериев оценки более гибкой, а также учесть в критериях оценки жизненный цикл продукта.

Литература

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Постановление Правительства РФ от 10 сентября 2009 г. N 722 «Об утверждении Правил оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков».

3. Проект Федерального закона N 68702-6 "О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг". <http://docs.cntd.ru/document/902345650>
4. Понятие жизненного цикла инноваций должно быть в законах о госзакупках // РИА Новости - 27.11.2012. http://ria.ru/nano_news/20121127/912420475.html#ixzz2MD8M
5. Supply Manual. Government of Canada. <https://buyandsell.gc.ca/policy-and-guidelines/supply-manual>
6. Procurement handbook for Goods and Related Services. - Canadian International Development Agency, February 2004. <http://www.acdi-cida.gc.ca/INET/IMAGES.NSF/vLUII//laws.justice.gc.ca/PDF/SOR-87-402.pdf>