

ГОССТРОЙ РОССИИ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ОЦЕНКЕ ОФЕРТ
И ВЫБОРУ ЛУЧШЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ
ИЗ ПРЕДСТАВЛЕННЫХ
НА ПОДРЯДНЫЕ ТОРГИ

МДС 80-3.2000

МОСКВА 1998

РАЗРАБОТАНЫ Межрегиональным научно-методическим центром ценообразования в строительстве ЦНИИЭУС Госстроя России (МЦЦС) (канд. техн. наук *В.М. Дидковский* - научный руководитель, канд. экон. наук *С.А. Табакова, О.В. Кузьмичева, И.А. Щеголева*) при участии Экспертно-консультативного центра при Госстрое России (ЭКЦ) (*В.П. Абрамов, В.А. Кущенко*).

Предназначены для участников подрядных торгов.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Методические рекомендации составлены в развитие и применительно к требованиям «Положения о подрядных торгах в Российской Федерации (приложение к распоряжению Госкомимущества России и Госстроя России от 13 апреля 1993 г. № 660-р/18-7).

1.2. Методические рекомендации устанавливают общий методический подход к оценке ofert и выбору лучшего решения из представленных на подрядные торги. По каждому предмету торгов тендерному комитету с учетом специфики предмета торгов и степени важности для заказчика отдельных показателей целесообразно корректировать методический подход и конкретизировать оценочные показатели.

1.3. В зависимости от предмета торгов и условий заказчика по решению тендерного комитета могут осуществляться балльная оценка системы показателей, экономическое соизмерение затрат и прибыли путем расчета величины приведенных затрат или смешанная (балльно-экономическая) оценка.

При проведении торгов на строительство, осуществляемое за счет централизованных кредитных ресурсов из федерального бюджета, предпочтение следует отдавать экономической оценке.

2. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

2.1. Для оценки технической части ofert необходимы показатели:

характеризующие временные параметры выполнения обязательств oferента (сроки начала и завершения работ, ввода объекта в эксплуатацию, поставок продукции и т.п.);

качества продукции или услуг, предоставляемых oferентом (качества решений генерального плана, градостроительных, архитектурных, объемно-планировочных, конструктивных проектных

решений, основных и вспомогательных объектов, качества выполнения инженерно-изыскательских, проектных, конструкторских, строительных, монтажных, пусконаладочных, ремонтных работ, качества поставляемого технологического и инженерного оборудования, другой промышленной продукции, качества оказываемых услуг, комплектности поставок и др.);

характеризующие организацию выполнения оферентом работ с соблюдением мер безопасности, охраны здоровья работающих и окружающей среды (меры по охране здоровья и труда, по соблюдению пожарной безопасности, по предотвращению загрязнения воздуха, поверхности земли и подземных вод и др.);

характеризующие уровень организации оферентом управления процессами подготовки и реализации проектирования, строительства или выполнения комплекса работ, уровень квалификации рабочих и административно-управленческого персонала (использование современных методов управления проектами, автоматизированных систем обработки информации, обеспечение сбалансированности графиков производства работ, применение прогрессивной структуры руководства предприятием, привлечение высококвалифицированных специалистов и др.);

характеризующие технический уровень средств производства, используемых оферентом (качественный уровень машин, механизмов, технологических процессов, средств контроля за качеством и степень оснащенности оферента этими средствами);

характеризующие степень использования местных ресурсов иностранными подрядчиками, а также подрядчиками из других регионов Российской Федерации (местной рабочей силы по тем профессиям, по которым в регионе имеется неполная занятость; материалов, изделий и полуфабрикатов местного производства, когда в регионе имеются избыточные мощности по изготовлению, отходов местного промышленного производства и других ресурсов);

характеризующие технические и имущественные гарантии, представляемые оферентом (по бесплатному устранению обнаруженных дефектов и недоделок в течение гарантийного срока, по компенсации возможного ущерба заказчику и т.п.);

технической части оферт, определяемые заказчиком для каждого конкретного случая.

2.2. В состав показателей для оценки коммерческой части оферт могут входить:

предложенная оферентом цена, предмета подрядных торгов (осуществления строительства, выполнения комплекса работ, оказания услуг, поставки продукции) с указанием, в какой валюте и на каком уровне (в ценах какого периода) рассчитана предложенная цена;

предложенный оферентом метод учета при осуществлении расчетов за выполненные работы последующих изменений уровня цен в связи с инфляцией, изменением законодательства в области налоговой политики и по другим вопросам;

предложения оферента по условиям и порядку финансирования и кредитования подрядных работ;

удельные стоимостные показатели по предмету торгов, если торг проводится на проектирование объекта или на проектирование и строительство объектов «под ключ».

2.3. Номенклатура и правила предпочтения основных показателей (критериев) оценки ofert существенно отличаются для различных предметов торгов и должны сообщаться в составе тендерной документации в разделе «Условия и порядок проведения торгов».

Если подрядные торги проводятся на этапе, когда основные технологические, архитектурные, объемно-планировочные и конструктивные решения уже приняты, что имеет место в большинстве случаев, и речь идет лишь о практической реализации принятых решений, то в этом случае на передний план выдвигаются такие основные показатели, как предложенная цена предмета торгов, возможность oferента выполнять работы в установленные или в более короткие сроки с требуемым качеством.

При размещении заказов на комплекс работ по проектированию, а также по проектированию и строительству предприятий, зданий и сооружений производственного назначения, в том числе на условиях «под ключ» основными показателями ofert могут быть показатели экономической эффективности проектируемого производства (себестоимость продукции, срок окупаемости капитальных вложений и др.), его технического уровня, сроки ввода объекта в эксплуатацию, степень воздействия объекта на окружающую среду.

При размещении подрядов на проектирование и строительство «под ключ» непромышленных объектов в качестве основных могут рассматриваться такие показатели, как архитектурная выразительность градостроительного комплекса, стоимость строительства и затраты на эксплуатацию возводимых зданий и сооружений.

При проведении международных торгов кроме указанных показателей в состав основных показателей может включаться степень использования местных материальных и трудовых ресурсов.

3. БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА

3.1. К балльной оценке ofert могут быть рекомендованы два методических подхода.

При первом подходе устанавливаются максимально возможная сумма баллов по офerte (например, 1000 баллов), максимально возможное число баллов по каждому из оцениваемых показателей (критериев) и порядок определения количества баллов по каждому показателю для соответствующей офerty.

Сумма баллов по оцениваемой офerte (Б) при таком подходе может быть рассчитана по формуле

$$B = \sum_{i=1}^n B_i^{max} K_i \leq 1000 \text{ баллов}, \quad (1)$$

где B_i^{max} - максимально возможное число баллов, которое можно присваивать i -му показателю (критерию), устанавливаемое тендерным комитетом на этапе, предшествующем проведению оценки оферт (см. пример в табл. 1);

K_i - коэффициент отклонения i -го показателя по данной ofercie от наилучшего показателя в других офертах;

n - количество рассматриваемых критериев (показателей).

При втором подходе каждый показатель оценивается по десятибалльной шкале в зависимости от степени соответствия oferty требованиям тендерной документации (например: 8 - 10 баллов - лучше, чем требования тендера; 6 - 7 баллов - соответствует требованиям тендера; 3 - 5 баллов - частично соответствует требованиям тендера; 1 - 2 балла - полностью не соответствует требованиям тендера), а затем производится расчет суммарного количества баллов с учетом установленных тендерным комитетом коэффициентов весомости каждого из рассматриваемых показателей.

В этом случае сумма баллов по оцениваемой ofercie (B) может быть рассчитана по формуле

$$B = \sum_{j=1}^m B_j E_j, \quad (2)$$

где B_j - коэффициент весомости j -го критерия (см. пример в табл. 1);

B_j - количество баллов, присвоенных данной ofercie по j -му критерию по десятибалльной шкале;

m - число рассматриваемых критериев (показателей).

При установлении коэффициентов весомости рекомендуется исходить из условия, что сумма коэффициентов весомости по всем критериям равна единице, т.е.

$$\sum_{j=1}^m B_j = 1.$$

3.2. В качестве основного методического подхода к балльной оценке оферт при соизмерении ограниченного количества оцениваемых показателей по предложениям на выполнение строительно-монтажных работ на основе ранее разработанной проектной документации рекомендуется первый подход.

3.3. Если у заказчика на строительство объектов основным критерием оценки оферт является цена, то максимальное число баллов по этому показателю рекомендуется устанавливать в размере до 800 баллов.

По другим показателям величину максимального числа баллов рекомендуется устанавливать:

по показателю «опыт сооружения аналогичных объектов или выполнения комплекса работ с требуемым уровнем качества», если речь идет о строительстве таких объектов, где очень важно наличие соответствующего опыта у подрядчика - до 200 баллов;

по показателю «альтернативное предложение по ускорению выполнения работ», если для инвестора очень важны предложения оферентов по ускорению строительства - до 300 баллов;

по показателю «использование местных материальных и трудовых ресурсов», если в районе строительства имеются существенные резервы мощностей по производству местных материалов и свободные трудовые ресурсы - до 100 баллов.

По конкретным предметам торгов, когда рассматривается большое число показателей, значения максимального числа баллов могут быть меньшими. В табл. 1 дан пример установления тендерным комитетом значений максимального числа баллов по показателям оферт при проведении подрядных торгов на проектирование и строительство «под ключ» одного из комплексов зданий и сооружений.

Таблица 1

Пример установления тендерным комитетом значений максимального балла показателей (коэффициентов весомости) оферт при проведении подрядных торгов на проектирование и строительство «под ключ» комплекса зданий и сооружений

Показатели	Максимальный показатель, B_i^{max} *	Коэффициент весомости показателя (критерия), B_i^{**}
1. Цена предмета торгов	550	0,55
2. Сроки выполнения обязательств оферента (конечные и промежуточные)	100	0,10
3. Качество проектных решений генерального плана архитектурных, объемно-планировочных и конструктивных решений основных объектов	90	0,09
4. Качество решений объектов инфраструктуры, инженерных сетей и коммуникаций	40	0,04
5. Комплектность проектной документации	20	0,02
6. Опыт проектирования и сооружения аналогичных объектов с требуемым уровнем качества	30	0,03
7. Качество поставляемого оборудования и другой промышленной продукции	25	0,025
8. Соблюдение мер безопасности, охраны здоровья работающих и окружающей среды	20	0,02
9. Уровень организации управления проектированием и строительством	25	0,025
10. Уровень квалификации работников	20	0,02
11. Технический уровень используемых оферентом машин, механизмов и технологических процессов	25	0,025
12. Степень использования местных материалов	25	0,025
13. Привлечение местных трудовых ресурсов	30	0,03
ИТОГО	1000	
* Используется при определении суммы баллов по оцениваемой оферте по формуле (1).		
** То же, по формуле (2).		

3.4. Количество баллов по показателю «предложенная цена предмета торгов» рекомендуется устанавливать в максимальном размере для оферты с наименьшей предложенной ценой

предмета торгов, а по остальным офертам - обратно пропорционально величинам цен, предложенных другими оферентами.

3.5. Количество баллов по другим показателям оферт рекомендуется устанавливать в максимальном размере для оферты с наибольшим значением показателей технической части оферт, перечисленных в разд. 2. Применительно к перечню показателей, рассматриваемых в условном примере балльной оценки (табл. 2), максимальное количество баллов устанавливается для оферты с наибольшим значением следующих показателей:

количества (мощности) аналогичных объектов, построенных в последние 2 года каждым оферентом, или объемов ранее выполненных аналогичных работ с требуемым качеством;

предлагаемой величины сокращения продолжительности выполнения работ;

доли местных материальных ресурсов в общей стоимости материальных ресурсов, используемых оферентом при реализации предмета торгов;

предусмотренных в оферте затрат труда местных рабочих.

По остальным офертам количество баллов рекомендуется устанавливать обратно пропорционально величинам соответствующих показателей, перечисленных в предыдущем абзаце (см. пример расчета в табл. 2).

3.6. Если предмет торгов состоит из нескольких объектов или комплексов работ, по каждому из которых оферентам предложено представить расчет цены и другие показатели отдельно, то по каждому из этих объектов или комплексов может устанавливаться их весовость (например, главный корпус - 0,6; вспомогательный корпус - 0,3; инженерные сети - 0,1) и затем результаты балльной оценки по каждому из комплексов могут суммироваться.

3.7. При балльной оценке оферт победителем торгов рекомендуется объявить оферента, предложение которого получило максимальное количество баллов.

Таблица 2

Пример балльной оценки оферт, представленных на торги по размещению заказа на выполнение комплекса строительных работ

Показатели	Максимальный балл показателя	Единица измерения	Значения показателей по отдельным офертам			
			номера оферт			
			1	2	3	4
А. Предложенная цена предмета торгов						-
А.1 В стоимостном выражении	-	млн. руб.	1200	1380	1150	1010
А.2. Коэффициент по отношению к минимальной из	-	-	1,19	1,37	1,14	1,00

предложенных цен						
А.3. Количество баллов	700	балл	$\frac{700}{1,19} = 588$	$\frac{700}{1,37} = 511$	$\frac{700}{1,14} = 614$	700
Б. Опыт сооружения аналогичных объектов или выполнения комплекса работ с требуемым уровнем качества						
Б.1. Количество построенных аналогичных объектов	-	объект	4	5	10	2
Б.2. Коэффициент по отношению к максимальному значению показателя «Б.1.»	-	-	0,4	0,5	1	0,2
Б.3. Количество баллов	100	балл	$100 \cdot 0,4 = 40$	$100 \cdot 0,5 = 50$	100	$100 \cdot 0,2 = 20$
В. Альтернативные предложения по ускорению выполнения работ						
В.1. Предлагаемая величина сокращения срока выполнения работ	-	дни	10	5	30	-
В.2. Коэффициент	-	-	0,33	0,17	1	0
В.3. Количество баллов	100	балл	33	17	25	-
Г. Использование местных материалов						
Г.1. Доля материалов местного производства	-	-	0,4	0,5	0,3	0,2
Г.2. Коэффициент	-	-	0,8	1	0,6	0,4
Г.3. Количество баллов	25	балл	20	25	15	10
Д. Привлечение местных трудовых ресурсов						
Д.1. Предусматриваемые в офертах затраты труда местных рабочих	-	чел.-мес.	50	30	100	60
Д.2. Коэффициент	-	-	0,5	0,3	1	0,6
Д.3. Количество баллов	75	балл	37,5	22,5	75	45
Суммарная балльная оценка оферт (сумма	1000	„	718,5	625,5	829	775

баллов по строкам А.3., Б.3., В.3., Г.3., Д.3.)						
---	--	--	--	--	--	--

Вывод: победителем торгов объявить oferenta № 3.

4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

4.1. Если по предмету подрядных торгов заказчик заинтересован в ускорении ввода объекта в эксплуатацию и в повышении рентабельности проектируемого или сооружаемого объекта и предложил претендентам дать соответствующие альтернативные предложения и при этом представляется практически возможным достоверно рассчитать величину дополнительной прибыли, то выбор победителя торгов может быть осуществлен по критерию минимума приведенных затрат, определенных с расчетом стоимости строительства, дополнительной прибыли, которую предполагается получить за период сокращения срока строительства, а также дополнительной прибыли от снижения текущих затрат за расчетный период эксплуатации объекта по формуле

$$Z_i = C_i - \Delta\Pi_i \times T - (\Pi + \Delta\Pi_i) \times \Delta T_i, \quad (3)$$

где Z_i - величина приведенных затрат по предмету торгов за расчетный период, рассчитанная на основе показателей, предложенных i -м oferентом;

C_i - предложенная i -м oferентом цена предмета торгов, млн. руб.;

$\Delta\Pi_i$ - экономия эксплуатационных затрат или увеличение прибыли по объекту при повышении качества строительства, предложенном i -м oferентом (в сопоставимом уровне цен), млн. руб. в год;

T - расчетный период эксплуатации в годах (рекомендуется принимать не более 10 лет);

Π - ожидаемая заказчиком среднегодовая прибыль после ввода объекта в эксплуатацию, млн. руб. в год;

ΔT_i - предложенное i -м oferентом ускорение срока ввода объекта в эксплуатацию по сравнению со сроком, указанным в условиях тендера, в годах.

Все перечисленные стоимостные показатели должны приводиться в сопоставимом уровне цен (например, в уровне цен, сложившемся на момент проведения торгов).

4.2. В отдельных случаях, особенно при оценке вариантов проектных решений, рекомендуется учитывать по отдельным oferтам как увеличение, так и снижение прибыли (см. пример расчета в табл. 3).

Пример обоснования выбора лучшего предложения из представленных на подрядные торги на основе учета экономической эффективности проекта и альтернативных предложений оферентов

Показатели	Единица измерения	Оценка заказчика на этапе разработки тендерной документации	Показатели по офертам			
			наименование оферента или код оферты			
			№ 1	№ 2	№ 3	№ 4
А. Исходные данные						
1. Базисная величина стоимости строительства по предварительной оценке заказчика (C_3)	млн. руб.	115,0	-	-	-	-
2. Базисная величина среднегодовой прибыли после ввода объекта в эксплуатацию по оценке заказчика (P)	$\frac{\text{млн. руб.}}{\text{год}}$	30,0	-	-	-	-
3. Расчетный срок функционирования объекта (T)	год	10	-	-	-	-
Б. Предложения оферентов						
4. Предложенная оферентами стоимость (цена) строительства (C_i)	млн. руб.	-	120,0	111,0	100,0	108,0
5. Увеличение среднегодовой прибыли за счет снижения эксплуатационных затрат или создания лучших условий для функционирования объекта (по сравнению с уровнем, отраженным в тендерной документации) (DP_i)	$\frac{\text{млн. руб.}}{\text{год}}$	-	2,0	3,0	-1,0*	-2,0*
6. Предложенное оферентом ускорение ввода объекта в эксплуатацию (DT_i)	год	-	-	-	-0,1**	0,5
В. Расчет приведенных затрат						
Предварительная оценка заказчика						
$C_3 = 115$	-	115,0				
$Z_1 = 120 - 2 \cdot 10 = 100$			100,0			
$Z_2 = 111 - 3 \cdot 10 = 81$				81,0		
$Z_3 = 100 - (-1) \cdot 10 - [30 + (-1,0)] \cdot (-0,1) = 112,9$					112,9	
$Z_4 = 108 - (-2) \cdot 10 - [30 + (-2,0)] \cdot 0,5 = 114$						114
$Z_{\text{мин}} = Z_2 = 81,0$						
* В качестве примера указаны случаи снижения прибыли заказчика за счет более низкого качества строительства, осуществляемого оферентами № 3 и № 4.						
** То же, случаи отдаления срока ввода объекта в эксплуатацию, предложенного оферентом № 3.						

Победителем торгов рекомендуется объявить оферента № 2.

4.3. При экономической оценке оферты победителем торгов рекомендуется объявить оферента, по предложению которого величина приведенных затрат является наименьшей.

5. БАЛЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

5.1. Если по предмету подрядных торгов одна часть показателей может быть соизмерена по алгоритму приведенных затрат, а другая часть - методом балльной оценки, то в этом случае рекомендуется проводить балльно-экономическую оценку.

Эта оценка производится аналогично балльной оценке, изложенной в разд. 3 и проиллюстрированной примером в табл. 2, однако вместо показателей «предложенная цена предмета торгов» и «сроки выполнения работ» балльную оценку получает показатель «приведенные затраты по предмету торгов», рассчитываемый с использованием рекомендаций, изложенных в разд. 4, а также другие показатели технической части оферт, не учтенные при определении приведенных затрат.

5.2. При балльно-экономической оценке победителем торгов рекомендуется объявить оферента, предложение которого получило максимальное количество баллов.

СОДЕРЖАНИЕ

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Общие положения2. Система показателей3. Балльная оценка4. Экономическая оценка5. Балльно-экономическая оценка |
|--|