

Правильно визначаємо критерії оцінки пропозицій та методику розрахунку балів

Конкурсні торги перебувають під пильною увагою не лише контролюючих органів, а й громадськості. У зв'язку з чим комітету з конкурсних торгів як відповідальному за організацію та проведення процедур закупівель органу слід не лише слідкувати за всіма змінами в даній сфері, а й чітко дотримуватись усіх вимог законодавства. Основні питання, пов'язані з порядком проведення процедур закупівель, урегульовані Законом України «Про здійснення державних закупівель» (далі — Закон). Проте при практичному застосуванні норм Закону виникають складнощі, особливо це стосується найвідповідальніших етапів закупівель, зокрема таких, як визначення переможця із кола потенційних претендентів.

Не всім учасникам вдається виконати вимоги замовника та підготувати належним чином сформовану та оформлену пропозицію конкурсних торгів. Як діяти з такими суб'єктами, замовникові зрозуміло, оскільки дана ситуація чітко врегульована Законом. А із забезпеченням об'єктивного та чесного вибору переможця з числа тих учасників, що змогли виконати всі вимоги замовника, викладені в документації конкурсних торгів, та пропозиції яких не були відхилені, ситуація складніша.

Відповідно до вимог статті 22 Закону при проведенні торгів замовник повинен підготувати документацію конкурсних торгів. А згідно з п. 9 ч. 2 ст. 22 Закону **документація конкурсних торгів повинна містити: перелік критеріїв та методику оцінки пропозицій конкурсних торгів із зазначенням питомої ваги критеріїв. Отже замовнику при складанні документації конкурсних торгів потрібно обов'язково враховувати вимоги статті 22 Закону і в документації зазначити перелік критеріїв та методику оцінки із зазначенням питомої ваги кожного критерію.**

Наказом Міністерства економіки України від 26.07.2010 № 919 затверджено стандартну документацію конкурсних торгів, що є основою при розробці власної документації замовника для конкретних торгів. Розділ 5 даної стандартної документації конкурсних торгів також зобов'язує замовників визначити критерії та методику оцінки відповідно до ч. 5 ст. 28 Закону. Вказана частина ст. 28 Закону в свою чергу не містить вичерпної інформації, оскільки вказує лише на критерії оцінки, які може застосовувати замовник. Окремо звертаємо увагу, що відповідно до вимог Закону, а також стандартної документації конкурсних торгів **розробка методики оцінки віднесена до повноважень комітету з конкурсних торгів. При цьому стандартної або типової методики оцінки пропозицій конкурсних торгів чинним законодавством не передбачено.**

Відповідно до ч. 5 ст. 28 Закону замовник визначає переможця торгів з числа учасників, пропозиції конкурсних торгів яких не було відхилено згідно із цим Законом (у кількості не менше двох), на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених у документації конкурсних

торгів.

Критеріями оцінки є:

у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленою специфікацією (технічним проектом), для яких існує постійно діючий ринок, — ціна;

у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у тому числі консультаційних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт), — ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема такими, як:

якість виконання робіт, послуг;

умови оплати;

строк виконання;

гарантійне обслуговування;

експлуатаційні витрати;

передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, включаючи використання місцевих ресурсів, у тому числі засобів виробництва, робочої сили і матеріалів для виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг, що пропонуються учасником.

Виходячи із вказаного, при закупівлі товарів, робіт і послуг, для яких існує постійно діючий ринок, замовник повинен застосовувати єдиний критерій оцінки — ціну. При цьому поняття «постійно діючий ринок» не має свого визначення в чинному законодавстві. Проте окремі нормативні акти дають визначення поняттю «ринок товарів». Згідно з п. 14.1.218 статті 14 Податкового кодексу України, ринок товарів (робіт, послуг) — сфера обігу товарів (робіт, послуг), що визначається, виходячи з можливості покупця (продавця) без значних додаткових витрат придбати (реалізувати) товар (роботи, послуги) на найближчій для покупця (продавця) території. А відповідно до ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції» ринок товару (товарний ринок) — сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція.

У результаті аналізу наведеного вище можна дійти висновку, що **постійно діючий ринок**

— це сфера обігу товарів, щодо яких постійно існує попит та пропозиція. Тому при закупівлі замовниками, наприклад, продуктів харчування, палива, одягу, послуг щодо транспортування, постачання харчування єдиний можливий критерій оцінки — ціна.

Окремо необхідно зазначити, що, згідно з ч. 5 ст. 36 Закону, переможцем процедури запиту цінових пропозицій визнається учасник, який подав пропозицію, що відповідає вимогам замовника, зазначеним у запиті цінових пропозицій, та має найнижчу ціну. Виходячи із зазначеної вимоги, **при проведенні процедури запиту цінових пропозицій єдиним можливим критерієм оцінки є ціна.**

Найпоширенішою серед замовників є бальна методика оцінки. Згідно з бальною методикою оцінки, кожній пропозиції за кожним з критеріїв обчислюється кількість балів. Переможцем торгів визначається учасник, чия пропозиція отримала в підсумку за всіма критеріями найбільшу кількість балів. Для обчислення балів за критерієм застосовується формула, згідно з якою коефіцієнт відхилення від найкращого показника серед пропозицій, які оцінюються, та показника пропозиції, кількість балів для якої обчислюється, множиться на питому вагу критерію (максимальну можливу кількість балів за критерієм). Застосування такої формули можливе в разі зазначення в пропозиціях кількісних показників, які можна зіставити.

Оскільки замовник визначає переможця на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених у документації конкурсних торгів (ч. 5 ст. 28 Закону), то при проведенні оцінки необхідно неухильно дотримуватися зазначених вимог документації.

Далі наведено приклад заповнення протоколу оцінки, за умови встановлення в документації єдиного критерію оцінки — ціни.

Приклад 1



ПРИКЛАД 1:

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства економічного розвитку
і торгівлі України 15.09.2014 № 1106

ПРОТОКОЛ оцінки пропозицій конкурсних торгів, цінових пропозицій

1. Замовник.

1.1. Найменування Державний вищий навчальний заклад «Професійний аграрний ліцей»

1.2. Місцезнаходження 68640, Одеська обл., Ізмайльський р-н, смт. Суворівське, вул., Пушкінська, 25

1.3. Відповідальний за проведення торгів

Мелехов Іван Дмитрович

(прізвище, ім'я, по батькові)

телефон (04841) 41-3-80

телефакс (04841) 41-4-10

2. Інформація про предмет закупівлі ДК 016:2010 — 05.10.1. Вугілля кам'яне (вугілля кам'яне марки АМ (13-25))

3. Дата оприлюднення та номер оголошення про проведення процедури закупівлі, розміщеного на веб-порталі Уповноваженого органу з питань закупівель від 17.10.2014, № 181356

4. Оцінку пропозицій конкурсних торгів (цінових пропозицій) проведено

19.11.2014 об 11:00

(дата) (час)

5. Перелік відхилених пропозицій конкурсних торгів (цінових пропозицій) та причини їх відхилення

жодна з отриманих пропозицій конкурсних торгів відхиленню не підлягає

6. Перелік пропозицій конкурсних торгів (цінових пропозицій), допущених до процедури оцінки

Товариство з обмеженою відповідальністю «Постач 25», Товариство з обмеженою відповідальністю «ПРИВАТ», Товариство з обмеженою відповідальністю «Постачальник»

7. Методика оцінки пропозицій конкурсних торгів (цінових пропозицій)

КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПРОПОЗИЦІЙ КОНКУРСНИХ ТОРГІВ

Оцінка пропозицій конкурсних торгів здійснюється на основі критерію «Ціна»:

Оцінка проводиться згідно з наступною методикою.

Кількість балів кожній пропозиції визначається сумарно. Максимально можлива кількість балів по критерію «Ціна» дорівнює 100.

Всі пропозиції оцінені згідно з критеріями оцінки, шукуються по мірі зростання значень сумарного показника. У випадку однакового значення показника, переможець визначається шляхом голосування членів комітету конкурсних торгів простою більшістю голосів за участю в голосуванні не менш двох третин членів комітету. Якщо результати голосування розділилися порівну, вирішальний голос має Голова комітету конкурсних торгів.

Переможець визначається рішенням комітету конкурсних торгів.



МЕТОДИКА ОЦІНКИ

1. Кількість балів за критерієм «Ціна» визначається наступним чином:

Пропозиції конкурсних торгів, у якій ціна предмета закупівлі найменша, присвоюється максимально можлива кількість балів. Кількість балів для решти пропозицій конкурсних торгів визначається за формулою:

$$B_{обчисл.} = \frac{C_{мін}}{C_{обчисл.}} * 100, \text{ де:}$$

$B_{обчисл.}$ — обчислювальна кількість балів;

$C_{мін}$ — найнижча вартість предмета закупівлі;

$C_{обчисл.}$ — показник пропозиції конкурсних торгів, кількість балів для якої обчислюється.

Максимально можлива кількість балів — 100.

8. Оцінка пропозицій учасників

Повне найменування (для юридичної особи) або прізвище, ім'я, по батькові (для фізичної особи), код за ЄДРПОУ/ реєстраційний номер облікової картки платника податків* учасника процедури закупівлі	Критерії оцінки пропозицій конкурсних торгів (цінових пропозицій)	Значення показників згідно з пропозиціями конкурсних торгів (ціновими пропозиціями) за критеріями оцінки	Кількість оціночних одиниць за критеріями відповідно до методики оцінки (не заповнюється для процедури запиту цінових пропозицій)	Примітка
Товариство з обмеженою відповідальністю «Постач 25», 06080641	ціна	2000000,00	100	
Товариство з обмеженою відповідальністю «ПРИВАТ», 06080523	ціна	2500000,00	80	
Товариство з обмеженою відповідальністю «Постачальник», 06080728	ціна	2850000,00	70,16	

* Серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку в паспорті).

9. Результати проведення оцінки пропозицій конкурсних торгів (цінових пропозицій) (рішення про визнання пропозиції найбільш економічно вигідною). **Найбільш економічно вигідною визнано пропозицію Товариства з обмеженою відповідальністю «Постач 25».**

10. Члени комітету з конкурсних торгів:

Головний бухгалтер, Безус Р. В.
(посада, прізвище, ініціали)

_____ (підпис)

Бухгалтер, Квітка М. Т.
(посада, прізвище, ініціали)

_____ (підпис)

Головний інженер, Білоус К. В.
(посада, прізвище, ініціали)

_____ (підпис)

Голова комітету з конкурсних торгів, Котов В. І.
(посада, прізвище, ініціали)

_____ (підпис)

М. П.

Секретар комітету з конкурсних торгів, Невтішна С. С.

_____ (підпис) (ініціали та прізвище)

Як зазначалось вище, **у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер, замовник може разом із ціною встановити інші критерії**, що зазначені в ч. 5 ст. 28 Закону. При цьому слід зазначити, що вказана стаття надає вичерпний перелік критеріїв, які можуть встановлюватись замовником.

Чинне законодавство не містить визначення «закупівля, яка має складний або спеціалізований характер». Тому віднесення закупівлі до такої, що має складний або спеціалізований характер, здійснюється за рішенням замовника, виходячи з переліку складових предмета закупівлі та його специфіки. Тобто замовник має право самостійно визначити дане питання, водночас таке рішення повинно бути документально

обґрунтованим.

Достатньо складним з точки зору об'єктивності оцінювання є критерій якості. Дуже важливо визначити зрозумілу учасникам та прозору методику оцінки за цим критерієм.

У міжнародній практиці використовуються декілька способів визначення якості:

за стандартом. Цей спосіб передбачає, що якість товару має точно відповідати певному стандарту. Стандарти розробляються різними урядовими організаціями (так звані національні стандарти, наприклад ДСТУ), спілками підприємців, науково-технічними асоціаціями та інститутами, страховими компаніями тощо;

за технічними умовами. Якщо на товар, що є предметом закупівлі відсутні стандарти чи існують особливі умови його виробництва та експлуатації, то для встановлення спеціальних вимог до його якості застосовуються технічні умови.

Технічні умови (ТУ) містять докладну технічну характеристику товару, описання матеріалів, з яких він має виготовлятися, правила та методи перевірки і випробувань;

за специфікацією. Специфікація, яка є додатком до договору, містить звичайно необхідні технічні параметри, які характеризують товар.

за зразком. Цей спосіб передбачає надання учасником замовнику зразків товарів і підтвердження їх замовником, після чого вони стають еталонами. У договорі про закупівлі потім записується, що якість товару повинна відповідати зразкам, визначається порядок звірки товарів із зразками (вказуються умови, в яких товар може відхилитися за якістю від зразка), а також строки зберігання сторонами зразків (наприклад, протягом якогось строку з дати надходження останньої партії товару). Цей спосіб використовується в основному у торгівлі споживчими товарами, а також деякими видами обладнання та машинами індивідуального виготовлення і часто використовується при укладенні контрактів на виставках та ярмарках.

При встановленні критерію якості, потрібно зважувати чи доцільно здійснювати перевірку якості на стадії проведення процедури закупівлі чи раціональніше передбачити порядок оцінки відповідності якісним показникам вже в договорі про закупівлю (вимоги статті 268-269 ГКУ).

Наприклад, документом, який підтверджує якість товару, може бути декларація виробника або сертифікат відповідності, виданий компетентним органом, незалежним від особи чи організації, що постачає продукцію. Однак замовник повинен усвідомлювати, що надання певного сертифіката (наприклад на систему управління якістю виробництва) учасником може передбачати більш високу ціну на предмет закупівлі.

В даному випадку мається на увазі не обов'язкова сертифікація продукції, включеної в офіційний Перелік продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, затверджений наказом Держспоживстандарту України 01.02.2005 № 28. У разі закупівлі такої продукції замовником в документації конкурсних торгів повинна встановлюватися обов'язкова вимога щодо надання відповідного сертифікату.

Водночас у разі закупівлі продукції яка не підлягає обов'язковій сертифікації, але є досить складною, високовартісною і спеціалізованою за призначенням, замовник може передбачити можливість при оцінці надання переваг тим учасникам які підтверджують високу якість товару та якість самого процесу виробництва. Наприклад, наданням сертифікату, що підтверджує відповідність системи управління якістю вимогам ДСТУ ISO 9001 – 2009 (ISO 9001:2008, IDT) і забезпечення упевненості в тому, що продукція, що випускається підприємством, відповідає обов'язковим вимогам нормативних документів.

При цьому всі технічні, адміністративні і людські чинники, що впливають на якість продукції, знаходяться під контролем, продукція незадовільної якості своєчасно виявляється, а підприємство постійно приймає заходи по запобіганню виготовлення такої продукції, поліпшенню якості продукції і поліпшенню задоволеності замовників.

При встановленні таких критеріїв, як умови оплати та строк виконання замовнику важливо оцінювати вагу таких критеріїв та усвідомлювати, що відносні переваги від вигідних для замовника умов оплати та строку виконання робіт чи поставки товару не завжди адекватні втратам від вибору пропозиції з більшою ціною.

Не поодинокі випадки, коли саме за рахунок необґрунтованого встановлення цих критеріїв оцінки надається перевага на користь «свого» учасника, який свідомо встановлює найбільш мінімальні (але не завжди реальні) строки виконання робіт (поставки) або погоджується із затримкою оплати предмету закупівлі, що в результаті дає йому перевагу при оцінюванні пропозиції.

Наприклад, якщо змоделювати випадок, коли при закупівлі вугілля ціна складала 55 %, а строк поставки – 45 %, то може перемогти учасник, час поставки якого на декілька годин менший ніж у наступного учасника зі значно нижчою ціною.

Пізніше, аналіз виконання відповідного договору про закупівлю свідчить, що запропоновані в пропозиції переможця умови не дотримані та має місце принаймні не ефективне використання коштів замовника (якщо не враховувати можливу корупційну складову такої закупівлі).

При встановленні критерію «гарантійне обслуговування» необхідно зважати, що по багатьом предметам закупівлі є стандартні строки гарантії, які встановлені виробниками продукції чи затверджені певними нормативними актами.

Тому, цей критерій (як і у випадку застосування критеріїв «умови оплати та строк виконання») теж необхідно застосовувати досить зважено, наприклад при закупівлі специфічного обладнання чи устаткування, виготовленого під конкретне замовлення

(технічний проект) замовника.

Критерій «передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, включаючи використання місцевих ресурсів, у тому числі засобів виробництва, робочої сили і матеріалів для виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг, що пропонуються учасником» доцільно встановлювати, якщо є обставини/міркування щодо підтримки місцевого бізнесу. Застосування цього критерію носить більш політичний і соціальний характер, а тому, наприклад, може застосовуватися при закупівлі робіт і послуг, виготовлення і постачання високовартісного обладнання з довготривалим життєвим циклом використання, придбання яких передбачено певними державними, галузевими чи регіональними програмами.

Звертаємо увагу, що частина 6 статті 28 містить застереження: якщо для визначення найбільш економічно вигідної пропозиції конкурсних торгів крім ціни застосовуються й інші критерії оцінки, то в документації конкурсних торгів визначається їх вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці пропозицій конкурсних торгів. **Питома вага цінового критерію не може бути нижчою ніж 50 відсотків. Отже в разі якщо замовник в документації встановлює інші критерії окрім ціни, питома вага критерію оцінки - ціни не повинна бути нижчою за 50%.**

Також замовник повинен пам'ятати, що **застосування інших критеріїв оцінки, крім ціни, може порушувати основні принципи здійснення закупівель, визначені статтею 3 Закону.** Особливо це стосується принципу максимальної економії та ефективності, враховуючи, що застосування додаткового критерію може в результаті призвести до визначення переможцем учасника з не найнижчою ціною пропозиції, який отримав перемогу завдяки перевагам його пропозиції в частині відповідності іншому, ніж ціна, критерію.

Нижче наведено приклад заповнення протоколу оцінки, за умови встановлення кількох критеріїв, передбачених ч. 5 ст. 28 Закону.

Приклад 2



ПРИКЛАД 2:

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства економічного розвитку
і торгівлі України 15.09.2014 № 1106

ПРОТОКОЛ оцінки пропозицій конкурсних торгів, цінкових пропозицій

1. Замовник.

- 1.1. Найменування Державний вищий навчальний заклад «Професійний аграрний ліцей»
- 1.2. Місцезнаходження 68640, Одеська обл., Ізмайльський р-н, смт. Суворівське, вул. Пушкінська, 25
- 1.3. Відповідальний за проведення торгів
Мелехов Іван Дмитрович
(прізвище, ім'я, по батькові)
телефон (04841) 41-3-80
телефакс (04841) 41-4-10

2. Інформація про предмет закупівлі роботи з капітального ремонту системи теплопостачання операційного блоку ліварні
3. Дата оприлюднення та номер оголошення про проведення процедури закупівлі, розміщеного на веб-порталі Уповноваженого органу з питань закупівель від 17.10.2014, № 181356
4. Оцінку пропозицій конкурсних торгів (цінкових пропозицій) проведено 19.11.2014 об 11:00
(дата) (час)

5. Перелік відхилених пропозицій конкурсних торгів (цінкових пропозицій) та причини їх відхилення
6. Перелік пропозицій конкурсних торгів (цінкових пропозицій), допущених до процедури оцінки
Товариство з обмеженою відповідальністю «Постач 25», Товариство з обмеженою відповідальністю «ПРИВАТ», Товариство з обмеженою відповідальністю «Постачальник».
7. Методика оцінки пропозицій конкурсних торгів (цінкових пропозицій)

КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПРОПОЗИЦІЙ КОНКУРСНИХ ТОРГІВ

Оцінка пропозицій конкурсних торгів здійснюється на основі наступних критеріїв:

- «ціна» — максимальна кількість балів — 70;
- «строк виконання робіт» — максимальна кількість балів — 20;
- «умови оплати — відтермінування платежу» — максимальна кількість балів — 10.

Кількість балів кожної пропозиції конкурсних торгів визначається сумарно. Максимально можлива кількість балів дорівнює 100.

Переможець визначається рішенням комітету конкурсних торгів.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ

1. Кількість балів за критерієм «Ціна» визначається наступним чином.
Пропозиції конкурсних торгів, ціна якої найвигідніша (найменша), присвоюється максимально можлива кількість балів. Кількість балів для решти пропозицій конкурсних торгів визначається за формулою:
$$\text{Бобчисл} = \frac{\text{Цмін}}{\text{Цобчисл}} \times 70, \text{ де}$$

Бобчисл — обчислювана кількість балів;
Цмін — найнижча ціна;
Цобчисл — ціна пропозиції конкурсних торгів, кількість балів для якої обчислюється;
70 — максимально можлива кількість балів за критерієм «ціна».
2. Кількість балів за критерієм «строк виконання робіт» визначається наступним чином. Пропозиції конкурсних торгів, строк виконання договору в якій зазначено, як найвигідніший (найкоротший), присвоюється максимально можлива кількість балів. Кількість балів для решти пропозицій конкурсних торгів визначається за формулою:
$$\text{Бобчисл} = \frac{\text{Тмін}}{\text{Тобчисл}} \times 20, \text{ де}$$

Бобчисл — обчислювана кількість балів;
Тмін — найкоротший строк виконання робіт;
Тобчисл — строк виконання робіт, зазначений в пропозиції конкурсних торгів, кількість балів для якої обчислюється;
20 — максимально можлива кількість балів за критерієм «строк виконання робіт».
3. Кількість балів за критерієм «умови оплати — відтермінування платежу» визначається наступним чином. Пропозиції конкурсних торгів, відтермінування платежу якої найвигідніший (найдовший), присвоюється максимально можлива кількість балів. Кількість балів для решти пропозицій конкурсних торгів визначається за формулою:
$$\text{Бобчисл} = \frac{\text{Тобчисл}}{\text{Тмін}} \times 10, \text{ де}$$

Бобчисл — обчислювана кількість балів;
Тобчисл — відтермінування платежу, зазначене в пропозиції конкурсних торгів, кількість балів для якої обчислюється;
Тмін — максимальна кількість календарних днів відстрочки платежу;
10 — максимально можлива кількість балів за критерієм умови оплати — відтермінування платежу.



4. Загальна кількість балів за всіма критеріями розраховується за формулою: кількість балів за критерієм «ціна» + кількість балів за критерієм «строк виконання робіт» + кількість балів за критерієм «умови оплати — відтермінування платежу».

5. Всі пропозиції, оцінені згідно з критеріями оцінки, шикуються по мірі зростання значень сумарного показника. У випадку однакового значення сумарного показника, переможець визначається шляхом голосування, простою більшістю голосів за участю в голосуванні не менше двох третин членів комітету з конкурсних торгів. Якщо результати голосування розділилися порівну, вирішальний голос має голова комітету з конкурсних торгів.

8. Оцінка пропозицій учасників

Повне найменування (для юридичної особи) або прізвище, ім'я, по батькові (для фізичної особи), код за ЄДРПОУ/ реєстраційний номер облікової картки платника податків* учасника процедури закупівлі	Критерії оцінки пропозицій конкурсних торгів (цінових пропозицій)	Значення показників згідно з пропозиціями конкурсних торгів (ціновими пропозиціями) за критеріями оцінки	Кількість оціночних одиниць за критеріями відповідно до методики оцінки (не заповнюється для процедури запиту цінових пропозицій)	Примітка
Товариство з обмеженою відповідальністю «Постач 25», 06080641	ціна	2000000,00 грн	70	
	строк виконання робіт	6 місяців	10	
	умови оплати — відтермінування платежу	3 дні	1	
	Всього:		81	
Товариство з обмеженою відповідальністю «ПРИВАТ», 06080523	ціна	2500000,00 грн	56	
	строк виконання робіт	3 місяці	20	
	умови оплати — відтермінування платежу	30 днів	10	
	Всього:		86	
Товариство з обмеженою відповідальністю «Постачальник», 06080728	ціна	2850000,00 грн	49,12	
	строк виконання робіт	8 місяців	7,5	
	умови оплати — відтермінування платежу	10 днів	3,33	
	Всього:		59,95	

* Серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку в паспорті).

9. Результати проведення оцінки пропозицій конкурсних торгів (цінових пропозицій) (рішення про визнання пропозиції найбільш економічно вигідною).

Найбільш економічно вигідною визнано пропозицію Товариства з обмеженою відповідальністю «ПРИВАТ».

10. Члени комітету з конкурсних торгів:

Головний бухгалтер, Безус Р. В. (посада, прізвище, ініціали)	_____	(підпис)
Бухгалтер, Квітка М. Т. (посада, прізвище, ініціали)	_____	(підпис)
Головний інженер, Білоус К. В. (посада, прізвище, ініціали)	_____	(підпис)
Голова комітету з конкурсних торгів (посада, прізвище, ініціали), Котов В. І.	_____	(підпис)
М. П.		
Секретар комітету з конкурсних торгів, Невтішна С. С.	_____	(підпис) (ініціали та прізвище)

В описаній ситуації (приклад 2) та в результаті встановлення кількох критеріїв оцінки переможцем визнано пропозицію учасника, що запропонував ненайнижчу ціну. До такої закупівлі відразу підвищується інтерес. У контролюючих органів можуть виникнути додаткові запитання чи підозри. На такий випадок, а також для того, аби захистити себе в майбутньому від можливих негативних наслідків, членам комітету з конкурсних торгів потрібно детально та змістовно обґрунтувати, що дана закупівля має складний або спеціалізований характер, що спричиняє необхідність застосування інших, крім ціни, критеріїв оцінки.

А також членам комітету з конкурсних торгів потрібно пам'ятати, що, згідно з частиною другою статті 16 Закону, замовник протягом усього процесу здійснення процедури закупівлі забезпечує конфіденційність інформації, наданої учасниками (учасниками попередньої кваліфікації). **Інформація щодо розгляду та оцінки пропозицій конкурсних торгів надається виключно Уповноваженому органу, органам, що здійснюють державне регулювання та контроль у сфері закупівель, органу оскарження та суду.**