

Перелік критеріїв та методика оцінки тендерних пропозицій: прописуємо вимоги разом!

Продовжуємо крокувати далі сторінками тендерної документації. Тож у сьогоднішній статті зупинимось на тому, як же необхідно оцінювати тендерні пропозиції учасників, які критерії для цього застосувати, на що звернути увагу та як передбачити перелік критеріїв та методику оцінки тендерних пропозицій у тендерній документації.

Ви вже мали можливість ознайомитись з такими статтями щодо формування тендерної документації:

[«Тендерна документація: з чого почати, обов'язкові та необов'язкові вимоги»;](#)

[«Тендерна документація: розділ 1 „Загальні положення“»;](#)

[«Тендерна документація: порядок внесення змін до ТД. Зміст і спосіб подання тендерної пропозиції»;](#)

[«Тендерна документація: вимоги щодо надання забезпечення тендерної пропозиції»;](#)

[«Кваліфікаційні критерії в тендерній документації: як прописати та приклади»;](#)

[«Вимоги пункту 47 Особливостей у тендерній документації»;](#)

[«Вимога щодо 24 годин на виправлення невідповідностей у тендерній документації».](#)

Проаналізуємо, де ж міститься інформація про перелік критеріїв та методику оцінки тендерних пропозицій, адже норми публічного законодавства тісно перетинаються з Законом України «[Про публічні закупівлі](#)» (далі — Закон) та Особливостями здійснення публічних закупівель товарів, робіт і послуг для замовників, передбачених Законом України «Про публічні закупівлі», на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування, затвердженими постановою Кабміну від 12.10.2022 № 1178 (зі змінами й доповненнями) (далі — [Особливості](#)), і що це взагалі таке.

Відповідно до пункту 28 Особливостей тендерна документація формується замовником відповідно до вимог статті 22 Закону з урахуванням цих особливостей.

У свою чергу, підпунктом 10 частини 2 статті 22 Закону передбачено обов'язковість зазначення в тендерній документації переліку критеріїв оцінки та методики оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію.

У разі проведення відкритих торів з електронним аукціоном відповідно пункту 41 Особливостей розгляд та оцінка тендерних пропозицій здійснюються відповідно до статті 29 Закону (*положення частин другої, дванадцятої, шістнадцятої, абзаців другого і третього частини п'ятнадцятої статті 29 Закону не застосовуються*) з урахуванням положень пункту 43 Особливостей.

Частиною 1 статті 29 Закону визначено, що у разі застосування відкритих торів із застосуванням електронного аукціону оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, шляхом застосування електронного аукціону.

Водночас ні Закон, ні Особливості не містять визначення, що таке методика оцінки та що саме вона має містити, за виключенням випадку застосування критерію оцінки «вартість життєвого циклу».

Якщо своїми словами, то **критерій оцінки тендерних пропозицій** — це характеристики, за якими замовник буде оцінювати тендерні пропозиції учасників.

Методика оцінки тендерних пропозицій — це механізм, порядок, алгоритм, за яким замовник буде проводити оцінку порівняння тендерних пропозицій на основі обраних критеріїв оцінки.

Методика оцінки як обов'язкова складова тендерної документації має містити інформацію, необхідну учасникам процедури закупівлі для того, щоб розуміти, яким чином буде здійснюватися порівняння їх тендерних пропозицій із тендерними пропозиціями конкурентів. Наприклад, це може бути єдиний критерій — оцінка за найнижчою ціною.

Питома вага кожного критерію — відсоток конкретного критерію у загальній оцінці. Сума питомих ваг всіх критеріїв має дорівнювати 100 %. Відповідно до пункту 3 статті 29 Закону критеріями оцінки є:

ціна; або

вартість життєвого циклу; або

ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища та / або соціального захисту, які пов'язані з предметом закупівлі.

Звертаю увагу, що ні Законом, ні Особливостями не визначені випадки, за яких замовник має право застосовувати нецінові критерії оцінки. З норм статті 29 Закону впливає, що саме замовник вибирає критерій оцінки тендерних пропозицій — ціна або вартість життєвого циклу, або ціна / вартість життєвого циклу разом з іншими критеріями оцінки.

Залежно від бажання та потреби замовника для обрання саме того постачальника, який на найкращих умовах зможе найбільш повно задовольнити потреби замовника у товарах, роботах або послугах, з урахуванням можливих альтернатив, окрім кваліфікаційного критерію «ціна», замовником можуть бути застосовані інші критерії.

А для того щоб зробити цей вибір, необхідно мати можливість оцінити наявні альтернативи. Характеристиками, які можуть бути важливими для замовника під час вибору постачальника, **окрім ціни можуть бути умови оплати договору про закупівлю, строк виконання замовлення, гарантійні умови, екологічність продукції тощо.**

Саме комбінація критеріїв, за якими порівнюються певні характеристики тендерних пропозицій різних учасників, та спосіб їх порівняння для визначення найкращої тендерної пропозиції і є методикою оцінки.

Запрошуємо вас також на курс [«Онлайн-марафон для закупівельника: від початківця до експерта з публічних закупівель»](#).

Інші критерії оцінки тендерних пропозицій

Статтею 29 Закону визначено, що, якщо крім **ціни** замовник вирішить встановити **інші критерії оцінки**, то відповідно до методики оцінки необхідно пам'ятати, що питома вага цінового критерію не може бути нижчою ніж 70 %, інших критеріїв — 30 %.

Звертаємо увагу замовників, що інформацію про застосування нецінових критеріїв та їх питому вагу необхідно зазначити не лише при заповненні форми оголошення в електронній системі закупівель, **а й у самій тендерній документації**. Для кожного з нецінових критеріїв необхідно встановити градації та межі, не менше двох.

У разі застосування інших критеріїв оцінки (нецінових критеріїв) електронна система закупівель автоматично розраховує так звану приведену ціну пропозиції кожного з учасників.

Приклад 1

- Критеріями оцінки є: ціна (питома вага критерію — 70 %);
- гарантійний період (питома вага критерію: більше 18 місяців — 10 %, від 6 до 18

місяців — 5 %, менше 6 місяців — 0 %);
— умови оплати (питома вага критерію: оплата протягом 60 днів з моменту поставки товару — 20 %, оплата протягом 30 днів з моменту поставки — 10 %, оплата протягом 5 днів з моменту поставки — 0 %).

Читайте також [«Як перемогти з найвищою ціною: враховуємо нецінові критерії закупівлі»](#).

Застосування критерію оцінки вартості життєвого циклу

У разі застосування критерію оцінки **вартості життєвого циклу**, відповідно до пункту 4 статті 29 Закону, передбачено методику оцінки тендерних пропозицій.

Вартість життєвого циклу, відповідно до пункту 4 статті 1 Закону, — це сукупність вартості предмета закупівлі або його частини (лота) та інших витрат, які нестиме безпосередньо замовник під час використання, обслуговування та припинення використання предмета закупівлі. Вартість життєвого циклу розраховується відповідно до методики, встановленої у тендерній документації.

У разі застосування критерію оцінки **вартості життєвого циклу** до цього критерію крім ціни товару (роботи, послуги) може включатися один або декілька витрат замовника протягом життєвого циклу товару (товарів), роботи (робіт) або послуги (послуг), а саме витрати, пов'язані з:

використанням товару (товарів), роботи (робіт) або послуги (послуг), зокрема споживання енергії та інших ресурсів;

технічним обслуговуванням;

збором та утилізацією товару (товарів);

впливом зовнішніх екологічних чинників протягом життєвого циклу товару (товарів), роботи (робіт) або послуги (послуг), у разі якщо їхня грошова вартість може бути визначена, зокрема вплив викидів парникових газів, інших забруднюючих речовин та інші витрати, пов'язані із зменшенням впливу на навколишнє середовище (довкілля).

Звертаємо увагу, що в разі застосування критерію оцінки вартості життєвого циклу всі його складові не повинні містити вимог, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників.

Тобто вартість життєвого циклу — це виражена у вартісній величині (у грошовому виразі)

сукупна вартість усіх витрат замовника, пов'язаних із придбанням, встановленням, експлуатацією, обслуговуванням предмета закупівлі, у тому числі витрат, які пов'язані з утилізацією предмета закупівлі після завершення строку його експлуатації.

Вартість життєвого циклу є альтернативним критерієм оцінки пропозиції учасника, що є більш складним, ніж критерій оцінки «ціна».

Критерій оцінки «вартість життєвого циклу» можна застосовувати до товарів, щодо яких замовник може чітко та конкретно визначити перелік витрат, що пов'язані з життєвим циклом використання предмета закупівлі.

У Примірній методиці визначення вартості життєвого циклу, затвердженій наказом Мінекономіки № 1894 від 28.09.2020, міністерство зазначає, що замовник самостійно може визначити, у яких випадках та для яких товарів застосовується вартість життєвого циклу як критерій оцінки для визначення найбільш економічно вигідної пропозиції, та може застосовувати вартість життєвого циклу як критерій оцінки в разі здійснення закупівлі, зокрема (перелік не вичерпний), таких товарів:

офісне устаткування та приладдя різне (30190000-7);

медичне обладнання та вироби медичного призначення різні (33190000-8);

телевізійне й аудіовізуальне обладнання (32320000-2);

комп'ютерне обладнання та приладдя (30200000-1);

електронне обладнання (31710000-6);

великовантажні мототранспортні засоби (34140000-0);

шкільні меблі (39160000-1);

фурнітура різна (39290000-1);

конструкції та їх частини (44210000-5);

готові текстильні вироби (39520000-3);

сільськогосподарська техніка (16000000-5);

електротехнічне устаткування, апаратура, обладнання та матеріали; освітлювальне устаткування (31000000-6);

транспортне обладнання та допоміжне приладдя до нього (34000000-7);

промислова техніка (42000000-6);

гірничодобувне та будівельне обладнання (43000000-3);

механічні запасні частини, крім двигунів і частин двигунів (34320000-6).

Приклад 2

При закупівлі ламп для освітлення на ринку пропонується широкий спектр ламп, які мають різну технологію роботи (лампи розжарювання, галогенні, люмінесцентні лампи, LED-лампи тощо) та, відповідно, різну вартість. Якщо купувати лампи за критерієм оцінки «вартість життєвого циклу», то можна виділити дві складові витрат, які будуть понесені замовником у зв'язку з їх закупівлею:

- ціна самих ламп з поставкою їх до вибраного замовником місця постачання (так звані витрати, пов'язані з придбанням);
- вартість витрат на електричну енергію, що пов'язані з роботою цих ламп протягом певного періоду (так звані витрати, пов'язані з користуванням).

Податок на додану вартість при методиці оцінки тендерних пропозицій

Необхідно пам'ятати, що на результат закупівлі впливає й те, враховується в ціні ПДВ чи ні. Замовник на власний розсуд, але з урахуванням законодавства, зокрема Податкового кодексу України, вирішує питання про (не)включення ПДВ та інших податків і зборів до очікуваної вартості предмета закупівлі з урахуванням принципів публічних закупівель. При цьому **тендерна документація повинна містити чітку методику оцінки в частині, що стосується ПДВ.**

Приклад 3



Найбільш економічно вигідною пропозицією буде вважатися пропозиція з найнижчою ціною з урахуванням усіх податків та зборів (у тому числі податку на додану вартість (ПДВ), у разі якщо учасник є платником ПДВ, або без ПДВ — у разі, якщо учасник не є платником ПДВ, а також без ПДВ — якщо предмет закупівлі не оподатковується.

Учасник визначає ціни на товар/послуги/роботи, що він пропонує поставити/надати/виконати за договором про закупівлю, з урахуванням податків і зборів (у тому числі податку на додану вартість (ПДВ), у разі якщо учасник є платником ПДВ, крім випадків, коли предмет закупівлі не оподатковується), що сплачуються або мають бути сплачені, усіх інших витрат, передбачених для товару/послуг/робіт даного виду.

Враховуючи Особливості, **замовнику в тендерній документації необхідно зазначити інформацію про прийняття чи неприйняття до розгляду тендерної пропозиції, ціна якої є вищою, ніж очікувана вартість предмета** закупівлі, визначена замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів.

Якщо замовник зазначає в тендерній документації про прийняття до розгляду тендерної пропозиції, ціна якої є вищою, ніж очікувана вартість предмета закупівлі, визначена замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів, **він повинен зазначити про прийнятний відсоток перевищення ціни** тендерної пропозиції учасника процедури закупівлі над очікуваною вартістю предмета закупівлі, визначеною замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів.

[Перелік корисних посилань щодо нюансів застосування нецінових критеріїв оцінки пропозиції.](#)

Як прописати в тендерній документації норму щодо переліку критеріїв та методики оцінки тендерних пропозицій

Для проведення відкритих торгів із застосуванням електронного аукціону та застосуванням єдиного критерію оцінки «ціна» наведемо приклад, як в тендерній документації зазначити інформацію щодо переліку критеріїв та методики оцінки тендерних пропозицій:

Розділ 5. Оцінка тендерної пропозиції



1	<p>Перелік критеріїв та методика оцінки тендерної пропозиції із зазначенням питомої ваги критерію</p> <p>Розгляд та оцінка тендерних пропозицій здійснюються відповідно до статті 29 Закону (положення частин другої, дванадцятої, шістнадцятої, абзаців другого і третього частини п'ятнадцятої статті 29 Закону не застосовуються) з урахуванням положень пункту 43 Особливостей. Для проведення відкритих торгів із застосуванням електронного аукціону повинно бути подано не менше двох тендерних пропозицій. Електронний аукціон проводиться електронною системою закупівель відповідно до статті 30 Закону. Критерії та методика оцінки визначаються відповідно до статті 29 Закону. Перелік критеріїв та методика оцінки тендерної пропозиції із зазначенням питомої ваги критерію:</p> <p>Оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, шляхом застосування електронного аукціону (у разі якщо подано дві і більше тендерних пропозицій).</p> <p>Якщо була подана одна тендерна пропозиція, електронна система закупівель після закінчення строку для подання тендерних пропозицій, визначених замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів, розкриває всю інформацію, зазначену в тендерній пропозиції, крім інформації, визначеної пунктом 40 Особливостей, не проводить оцінку такої тендерної пропозиції та визначає таку тендерну пропозицію найбільш економічно вигідною. Протокол розкриття тендерних пропозицій формується та оприлюднюється відповідно до частин третьої та четвертої статті 28 Закону. Замовник розглядає таку тендерну пропозицію відповідно до вимог статті 29 Закону (положення частин другої, п'ятої — дев'ятої, одинадцятої, дванадцятої, чотирнадцятої, шістнадцятої, абзаців другого і третього частини п'ятнадцятої статті 29 Закону не застосовуються) з урахуванням положень пункту 43 Особливостей. Замовник розглядає найбільш економічно вигідну тендерну пропозицію учасника процедури закупівлі відповідно до цього пункту щодо її відповідності вимогам тендерної документації. Строк розгляду тендерної пропозиції, що за результатами оцінки визначена найбільш економічно вигідною, не повинен перевищувати п'яти робочих днів з дня визначення найбільш економічно вигідної пропозиції. Такий строк може бути аргументовано продовжено замовником до 20 робочих днів. У разі продовження строку замовник оприлюднює повідомлення в електронній системі закупівель протягом одного дня з дня прийняття відповідного рішення.</p> <p>Ціна тендерної пропозиції може / не може (вибрати) перевищувати очікувану вартість предмета закупівлі, зазначену в оголошенні про проведення відкритих торгів, з урахуванням абзацу другого пункту 28 Особливостей.</p> <p>До розгляду *приймається / не приймається (вибрати) тендерна пропозиція, ціна якої є вищою, ніж очікувана вартість предмета закупівлі, визначена замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів.</p> <p>Прийнятний відсоток перевищення ціни тендерної пропозиції, ціна якої є вищою, ніж очікувана вартість предмета закупівлі, визначена замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів <u> </u> % (* зазначити, якщо замовник зазначає в тендерній документації про прийняття до розгляду тендерної пропозиції, ціна якої є вищою, ніж очікувана вартість предмета закупівлі, визначена замовником в оголошенні про проведення відкритих торгів).</p> <p>Оцінка тендерних пропозицій здійснюється на основі критерію «Ціна».</p> <p>Питома вага – 100 %.</p> <p>Найбільш економічно вигідною пропозицією буде вважатися пропозиція з найнижчою ціною з урахуванням усіх податків та зборів (у тому числі податку на додану вартість (ПДВ), у разі якщо учасник є платником ПДВ або без ПДВ — у разі, якщо учасник не є платником ПДВ, а також без ПДВ — якщо предмет закупівлі не оподатковується).</p> <p>Оцінка здійснюється щодо предмета закупівлі в цілому АБО</p> <p>на окрему частину предмета закупівлі (лота), щодо яких можуть бути подані тендерні пропозиції (зазначити у разі закупівлі по лотах).</p> <p>Учасник визначає ціни на товар/послуги/роботи, що він пропонує поставити/надати/виконати за договором про закупівлю, з урахуванням податків і зборів (у тому числі податку на додану вартість (ПДВ), у разі, якщо учасник є платником ПДВ, крім випадків, коли предмет закупівлі не оподатковується), що сплачуються або мають бути сплачені, усіх інших витрат, передбачених для товару/послуг/робіт даного виду.</p> <p>Розмір мінімального кроку пониження ціни під час електронного аукціону — 1 %.</p>
---	---

Висновок

У цій статті ми з вами розібрались, як застосовується перелік різних критеріїв оцінки та методика оцінки тендерних пропозицій, як передбачити інформацію щодо переліку критеріїв та методики оцінки тендерних пропозицій в тендерній документації! Слідкуйте за оновленнями порталу Радник, щоб бути завжди поруч з нами та знати всі закупівельні новини.

Ви вже мали можливість ознайомитись з такими статтями щодо формування тендерної документації:

[«Тендерна документація: з чого почати, обов'язкові та необов'язкові вимоги»;](#)

[«Тендерна документація: розділ 1 „Загальні положення“»;](#)

[«Тендерна документація: порядок внесення змін до ТД. Зміст і спосіб подання тендерної пропозиції»;](#)

[«Тендерна документація: вимоги щодо надання забезпечення тендерної пропозиції»;](#)

[«Кваліфікаційні критерії в тендерній документації: як прописати та приклади»;](#)

[«Вимоги пункту 47 Особливостей у тендерній документації»;](#)

[«Вимога щодо 24 годин на виправлення невідповідностей у тендерній документації».](#)