

ОЦІНКА ЦІНИ ТЕНДЕРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ У БУДІВНИЦТВІ

© Мацапура О.В., 2015

Термін «тендер» – це неофіційна назва торгів, конкурсів, конкурентних закупівель, який поширений на практиці. Щоб обрати переможця тендеру потрібно оцінити, хто з претендентів надав найбільш вигідну пропозицію. На даний час існує досить велика кількість методик оцінки ціни тендерних пропозицій: бальна, найменша ціна, оціночна вартість, мінімум технічних специфікацій, вартість життєвого циклу [1], витратна, адміністративна [2] та інші. Багато з них схожі між собою або декілька простих методик об'єднано в одну більш складну. Аналіз цих методик дозволить вибрати найбільш ефективну для кожного окремого випадку (рівень конкуренції, вартість, терміни).

Розробкою методик займалися такі вчені як: Купріянов Н.С. [3], Бобков К.І. [4], Щербакова Т.С. [3], Сапожников В.Н. [4], Джумагельдієва Г.Д. [5] та багато інших.

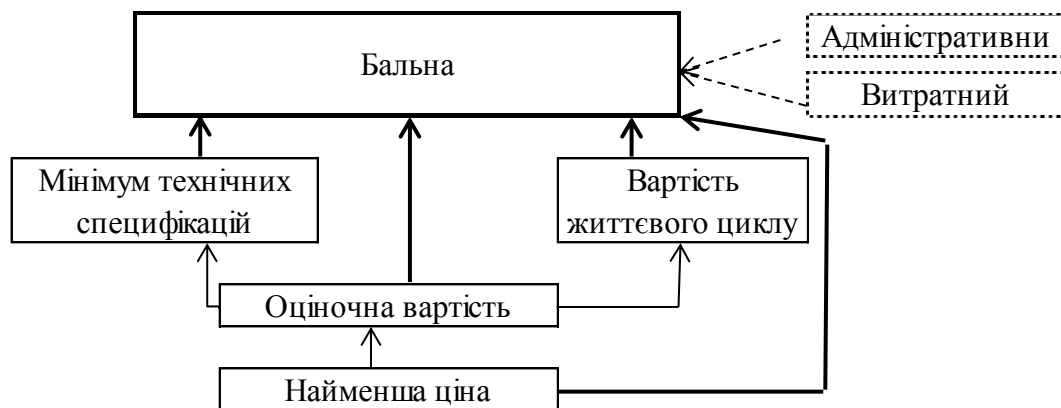


Рис. 1. Методики тендерних пропозицій в будівництві.

Бальна. Оцінка кожної пропозиції здійснюється шляхом присудження їй відповідної кількості балів. З врахуванням коефіцієнтів різноманітних факторів.

Найменша ціна. Єдиним критерієм при розгляді ofert є ціна. Причому перевага надається пропозиції з найменшою ціною.

Оціночна вартість. Основним критерієм є оціночна вартість. Перевага надається пропозиції з найменшою оціночною вартістю.

Мінімум технічних специфікацій. Відбираються пропозиції з мінімумом технічних специфікацій. Перевага надається пропозиції з найменшою оціночною вартістю.

Вартість життєвого циклу.

Початкова ціна та затрати на експлуатацію і обслуговування, що й визначає загальну вартість офerti.

Витратний. Орієнтується на витрати і заданий прибуток.

Адміністративний. Орієнтація на ціни основних конкурентів або орієнтація на одного конкурента – цінового лідера.

Таким чином, методика оціненої вартості – це вдосконалена методика найменшої ціни. А методика оціненої ціни входить до складу методик «Мінімум технічних специфікацій» і «Вартість життєвого циклу». Відмінність методики «Бальної оцінки» від інших полягає в тому, що в перелік показників для оцінки ofert можуть входити не тільки показники оцінки комерційної частини пропозицій та показники оцінки технічної частини пропозицій, але й показники, що характеризують кваліфікацію претендентів та їх фінансово-господарську надійність, тобто показники, що відносяться до загальної конкурентоспроможності підприємства. Витратний та адміністративний методи орієнтуються на ціну та цінового лідера і тому застосовуються рідко.

1. Кутяєв Д.А. «Методические подходы к оценке конкурентоспособности тендерного предложения строительной компании»//«Наука вчера, сегодня, завтра»: материалы I международной заочной научно-практической конференции. (26 июня 2013 г.)
2. Дугіна С.І. «Маркетингова цінова політика»// Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 393 с.
3. Куприянов Н.С., Михненко О.В., Щербакова Т.С. «Стратегический менеджмент в строительстве.» // М.: Инфра-М, 2004. 336 с.
4. Бобков К.И., Сапожников В.Н. «Научные проблемы экономики строительства.» // М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2006. 224 с.
5. Джумагельдієва Г.Д. «Правове регулювання цін та ціноутворення.» АВТОРЕФЕРАТ// Донецьк – 2004