



-юридическая компания-

**АЛЕКСЕЕВ, БОЯРЧУКОВ
И ПАРТНЕРЫ**

Сергей Боярчуков,
управляющий партнер ЮК «Алексеев, Боярчуков и партнеры»



Критерії та методика оцінки тендерних пропозицій учасників:

Визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції, здійснюється на основі чотирьох критеріїв:

- **Ціна** (без урахування ПДВ) у гривнях.

Питома вага критерію «ціна» - 70%;

Критерії та методика оцінки тендерних пропозицій учасників:

- **Сума щомісячних авансових платежів**, що виражається у гривнях

Питома вага критерію «сума щомісячних авансових платежів» - 10 %.

Варіанти показника та їх вага:

15 000,01грн. – 20 000 грн. – 0%;

10 000,01грн. – 15 000,00 грн. – 5%;

до 10 000,00 грн. включно – 10%.

Критерії та методика оцінки тендерних пропозицій учасників:

- **Строк максимально можливої відстрочки платежу.**

Питома вага критерію «строк максимально можливої відстрочки платежу» - 10%.

Варіанти показника та їх вага:

від 30 до 45 календарних днів – 0%;

від 46 до 90 календарних днів – 5%;

від 91 до 180 календарних днів – 10%.

Критерії та методика оцінки тендерних пропозицій учасників:

- **Відсоток винагороди від суми економічної вигоди, в разі її отримання від надання послуг.**

Питома вага критерію «Відсоток винагороди від суми економічної вигоди» - 10%.

Варіанти показника та їх вага:

понад 4% від суми економічної вигоди – 0%;

3,01% - 4% від суми економічної вигоди – 5%;

до 3% включно від суми економічної вигоди – 10%.

Аргументация отмены тендера

“ Згідно коефіцієнтів нецінових критеріїв пропозицій учасників та приведених цінових пропозицій учасників в електронній системі закупівель, неможливо визначити конкретний показник суми щомісячних авансових платежів, строк максимально можливої відстрочки платежу, відсоток винагороди від суми економічної вигоди які є істотними умовами договору ”

(с) Укрзалізниця