

## მეთოდური მითითებები ორეტაპიან ტენდერთან დაკავშირებით

### 1. ზოგადი ინფორმაცია

2016 წლის 1 აგვისტოდან სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში გაეშვა შესყიდვის ახალი საშუალება - ეგრეთწოდებული ორეტაპიანი ტენდერი. შედეგად, შემსყიდველ ორგანიზაციებს ეძლევათ საშუალება, საჭიროების შემთხვევაში, გამოაცხადონ ტენდერი, რომელშიც საუკეთესო წინადადების გამოვლენა განხორციელდება როგორც სატენდერო წინადადების ფასზე, ასევე სხვა დამატებით თვლად კრიტერიუმებზე დაყრდნობით.

ორეტაპიანი ტენდერის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ, ზოგიერთ შემთხვევაში, შესყიდვის ობიექტის საუკეთესო ალტერნატივის შერჩევისათვის, შესაძლებელია გასათვალისწინებელი იყოს არა მხოლოდ შესყიდვის ობიექტის საწყისი ღირებულება, არამედ შესყიდვის ობიექტის გარკვეული თავისებურებები, რომლებიც ექსპლოატაციის პერიოდში წარმოქმნის გარკვეულ ხარჯებს ან, პირიქით, უპირატესობებს.

მაგალითად, წარმოსადგენია, რომ საოჯახო ნივთის შეძენისას მყიდველმა გაითვალისწინოს არა მხოლოდ საოჯახო ნივთის საწყისი ღირებულება, არამედ, ექსპლოატაციის დროს ელექტროენერჯის მოხმარება და/ან საგარანტიო პერიოდის ხანგრძლივობა. ასევე, სავსებით შესაძლებელია, რომ მყიდველი იყოს მზად, გადაიხადოს ზედმეტი სახსრები იმ შემთხვევაში, თუკი საოჯახო ნივთს გააჩნია რაიმე დამატებითი ფუნქცია, რომელიც უფრო მარტივს ხდის მის ექსპლოატაციას და საბოლოო ჯამში ზოგავს მყიდველის მნიშვნელოვან დროს და სახსრებს.

პირად ცხოვრებაში, ზემოაღნიშნული მიდგომა, როგორც წესი, ხორციელდება საკუთარ მოსაზრებებზე, სუბიექტურ შეხედულებებსა და ღირებულებებზე დაყრდნობით. ამისგან განსხვავებით, სახელმწიფო შესყიდვების შემთხვევაში, ალტერნატივების შერჩევა საჭიროა ეფუძნებოდეს ობიექტურ გადაწყვეტილებას, რაც თავისთავად საჭიროებს შემსყიდველი ორგანიზაციების მხრიდან გარკვეული წესების/პროცედურების დაცვას - ტენდერში მონაწილე ნებისმიერმა პოტენციურმა მიმწოდებელმა საჭიროა წინასწარ იცოდეს, თუ რა



წარმოადგენს შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებას და რა თვლად კრიტერიუმებს მიექცევა ყურადღება ალტერნატივების შეფასებისას ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი წინადადების გამოვლენისათვის. შესაბამისად, სახელმწიფო შესყიდვების შემთხვევაში, შემსყიდველი ორგანიზაცია ვალდებულია წინასწარ აცნობოს პოტენციურ მიმწოდებლებს როგორც შეფასების თვლადი, ობიექტური კრიტერიუმები, ასევე ის თუ რამდენად მნიშვნელოვანია მისთვის ყოველი ცალკეული კრიტერიუმი, რაც განისაზღვრება ეგრეთწოდებული კრიტერიუმის ხვედრითი წონების საშუალებით.

ორდინალური ტენდერების შემთხვევაში, პრეტენდენტების რანჟირების განსაზღვრა ხორციელდება სატენდერო წინადადების ფასების მარტივი შედარებით - რანჟირებაში საუკეთესოა ის პრეტენდენტი, რომლის სატენდერო წინადადების ფასი ყველაზე დაბალია. ამისგან განსხვავებით, ორეტაპიანი ტენდერის შემთხვევაში საუკეთესო წინადადების გამოვლენისათვის საჭიროა, სპეციალური მათემატიკური ფორმულის გამოყენებით განხორციელდეს შეფასების კრიტერიუმების მნიშვნელობების და კრიტერიუმების ხვედრითი წონების აგრეგირება ეგრეთწოდებულ რანჟირების კოეფიციენტებში. საუკეთესოს წარმოადგენს ის წინადადება, რომლის რანჟირების კოეფიციენტი ყველაზე მაღალია. აქედან გამომდინარე, ერთიან ელექტრონულ სისტემაში ინტეგრირებულია შეფასების ფორმულა, რომელიც მიმწოდებლების მიერ სისტემაში დაფიქსირებულ მაჩვენებლებზე საპასუხოდ ავტომატურად ახდენს ეგრეთწოდებული რანჟირების კოეფიციენტების დაანგარიშებას და საუკეთესო სატენდერო წინადადების მქონე პრეტენდენტის წინადადების იდენტიფიცირებას. ისევე, როგორც ორდინალური ტენდერების შემთხვევაში, შემსყიდველი ორგანიზაცია იწყებს შერჩევა-შეფასებას რანჟირებაში საუკეთესო პოზიციაზე მდგომი პრეტენდენტის სატენდერო წინადადების განხილვით.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე ორეტაპიან ტენდერში ზოგადი ბიზნეს-პროცესი წარიმართება შემდეგი სქემის შესაბამისად:



შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ სატენდერო დოკუმენტაციის შემუშავება, მათ შორის მოთხოვნების, შეფასების თვლადი კრიტერიუმების და კრიტერიუმების ხვედრითი წონების განსაზღვრა და სატენდერო დოკუმენტაციაში აღწერა.



ორეტაპიანი ტენდერის გამოცხადება, მათ შორის თვლადი კრიტერიუმების, კრიტერიუმების განზომილების ერთეულების და კრიტერიუმების ხვედრითი წონების სისტემის შესაბამის ველებში ჩაწერა.



მიმწოდებლების მხრიდან სატენდერო წინადადებების წარდგენა, კრიტერიუმების მნიშვნელობების ერთიანი ელექტრონული სისტემის შესაბამის ველებში დაფიქსირება.



წინადადებების მიღების დასრულებისთანავე ერთიანი ელექტრონული სისტემის მიერ, სისტემაში ჩაშენებული რანჟირების ავტომატური სისტემის გამოყენებით, პრეტენდენტების რიგითობის (რანჟირების) იდენტიფიცირება.



შემსყიდველი ორგანიზაციის მიერ რანჟირებაში საუკეთესო პოზიციაზე მყოფი პრეტენდენტის წინადადებით შერჩევა-შეფასების პროცესის დაწყება.



## 2. ორეტაპიანი ტენდერის გამოყენებადობა

შემსყიდველი ორგანიზაცია შესყიდვის წინამოსამზადებელ ეტაპზე, შესყიდვის ობიექტის თავისებურებების გათვალისწინებით, დამოუკიდებლად ღებულობს გადაწყვეტილებას, თუ რა კრიტერიუმებით განისაზღვრება შესყიდვის ობიექტის ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი ალტერნატივა. შესაბამისად, შემსყიდველი ორგანიზაცია, როგორც წესი, ღებულობს ორეტაპიანი ტენდერის ჩატარების გადაწყვეტილებას მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც მისი საჭიროებიდან და შესყიდვის ობიექტის სპეციფიკიდან გამომდინარე, ეკონომიკურად ყველაზე მომგებიანი წინადადების გამოვლენისათვის, სატენდერო წინადადების ფასთან ერთად საჭიროა გათვალისწინებულ იქნას არანაკლებ ერთი თვლადი კრიტერიუმი, რომელიც კავშირშია შესყიდვის ობიექტის სასიცოცხლო ციკლის ხარჯებთან.

ზოგადად, სატენდერო წინადადების ფასი წარმოადგენს შეფასების ყველაზე მნიშვნელოვან კრიტერიუმს. საერთაშორისო პრაქტიკაზე და უცხოელ კოლეგებთან კონსულტაციებზე დაყრდნობით შეიძლება ითქვას, რომ შემსყიდველი ორგანიზაციები, როგორც წესი, არც თუ ისე ხშირად ღებულობენ გადაწყვეტილებას, გამოავლინონ საუკეთესო სატენდერო წინადადება მრავალკრიტერიუმიანი მიდგომით. გამომდინარე აქედან, ორეტაპიანი ტენდერი შემსყიდველი ორგანიზაციებისთვის ხელმისაწვდომია დამატებითი ოპციის სახით.

## 3. ორეტაპიან ტენდერში შესაძლო კრიტერიუმის ტიპები

ორეტაპიანი ტენდერის ჩატარებისას, შემსყიდველ ორგანიზაციებს ეძლევათ საშუალება, განსაზღვრონ ერთის მხრივ მოთხოვნები, რომლებსაც პრეტენდენტი, ან შესყიდვის ობიექტი უპირობოდ უნდა აკმაყოფილებდეს, ხოლო მეორეს მხრივ შეფასების კრიტერიუმები, რომლებიც გავლენას ახდენენ პრეტენდენტების რანჟირებაზე.

ორეტაპიანი ტენდერის ჩატარებისას, შემსყიდველი ორგანიზაცია უფლებამოსილია, განსაზღვროს სატენდერო წინადადების შეფასების კრიტერიუმების შემდეგი ტიპები:

სატენდერო წინადადების შეფასების კრიტერიუმების ტიპები ორეტაპიან ტენდერში	
ა)	<p>მოთხოვნები, რომლებსაც შესყიდვის ობიექტი, პრეტენდენტი, მისი სატენდერო წინადადება უპირობოდ უნდა აკმაყოფილებდეს და ამ მოთხოვნების დაუკმაყოფილებლობა იწვევს პრეტენდენტის დისკვალიფიკაციას</p> <p><i>მაგალითად, მოთხოვნა, რომლის მიხედვითაც ორეტაპიან ტენდერში მონაწილეობის მსურველი პირის მიერ წარმოდგენილ ძირითად სპეციალისტებს საჭიროა გააჩნდეთ ტექნიკური განათლება და ტენდერით გათვალისწინებული ანალოგიური ხასიათის, სირთულისა და შინაარსის მომსახურების გაწევის არანაკლებ 3-წლიანი გამოცდილება, განეკუთვნება მოთხოვნას, რომლის დაუკმაყოფილებლობა იწვევს პრეტენდენტის დისკვალიფიკაციას.</i></p>
ბ)	<p>თვლადი კრიტერიუმები, სადაც უპირატესობა ენიჭება მაღალ ციფრობრივ მაჩვენებელს. ასეთ შემთხვევაში, ამ კრიტერიუმში, უმაღლეს შეფასებას ღებულობს ის პრეტენდენტი, რომლის მიერ დაფიქსირებული სატენდერო წინადადების შეფასების კრიტერიუმის მნიშვნელობა ყველაზე მეტად აღემატება სატენდერო პირობებით განსაზღვრულ ამ კრიტერიუმისთვის დადგენილ მინიმალურ მოთხოვნას.</p> <p><i>მაგალითად, „საგარანტიო პერიოდის ხანგრძლივობა წლებში“ თვლადი კრიტერიუმია. ამასთან, სატენდერო წინადადება მით უფრო ფასეულია</i></p>



	<p><i>შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის, რაც უფრო ხანგრძლივია პრეტენდენტის მიერ შემოთავაზებული საგარანტიო პერიოდი.</i></p> <p><i>გასათვალისწინებელია, რომ აღნიშნული ტიპის კრიტერიუმში შემსყიდველ ორგანიზაციას შეუძლია დაადგინოს ზღვრული ოდენობა, რომელზე მაღალი ციფრობრივი მაჩვენებლის მითითებაც აღარ მოახდენს გავლენას პრეტენდენტის ჯამურ შეფასებაზე.</i></p>
<p>გ)</p>	<p>თვლადი კრიტერიუმები, სადაც უპირატესობა ენიჭება დაბალ ციფრობრივ მაჩვენებელს. ასეთ შემთხვევაში, ამ კრიტერიუმში, უმაღლეს შეფასებას ღებულობს ის პრეტენდენტი, რომლის მიერ დაფიქსირებული სატენდერო წინადადების შეფასების კრიტერიუმის მნიშვნელობა ყველაზე მეტად სცილდება (მეტობიდან ნაკლებობისკენ) სატენდერო პირობებით განსაზღვრულ ამ კრიტერიუმისთვის დადგენილ მაქსიმალურ მოთხოვნას.</p>
	<p><i>მაგალითად, „ელექტროენერჯის ხარჯი კვ/სთ-ებში“ თვლადი კრიტერიუმია. ამასთან, სატენდერო წინადადება მით უფრო ფასეულია შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის, რაც უფრო ნაკლებია ელექტროენერჯის მოიხმარება .</i></p> <p><i>გასათვალისწინებელია, რომ აღნიშნული ტიპის კრიტერიუმში შემსყიდველ ორგანიზაციას შეუძლია დაადგინოს ზღვრული ოდენობა, რომელზე დაბალი ციფრობრივი მაჩვენებლის მითითებაც აღარ მოახდენს გავლენას პრეტენდენტის ჯამურ შეფასებაზე.</i></p>
<p>დ)</p>	<p>კრიტერიუმები, რომლებიც გულისხმობს სატენდერო დოკუმენტაციით დადგენილი გარკვეული ობიექტური პირობის/პირობების შესრულებას და პრეტენდენტის მიერ ამ პირობის/პირობების შეუსრულებლობა არ იწვევს მის დისკვალიფიკაციას. ასეთ შემთხვევაში, თუ ტექნიკური დოკუმენტაცია ვერ აკმაყოფილებს აღნიშნულ პირობას/პირობებს, პრეტენდენტის სატენდერო</p>



	<p>წინადადების ჯამური შეფასება კლებულობს სატენდერო დოკუმენტაციაში განსაზღვრული და ერთიან ელექტრონულ სისტემაში დაფიქსირებული პროცენტული ოდენობის შესაბამისად, მაგრამ არაუმეტეს სამი პროცენტისა.</p>
	<p><i>მაგალითად, შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის შესაძლებელია უფრო ღირებული იყოს საქონელი, რომელიც აკმაყოფილებს გარკვეულ ნორმას/სტანდარტს, თუმცა ამავდროულად მისაღები იყოს შედარებით ნაკლებ ფასიანი საქონელიც, რომელიც შესაბამის ნორმას/სტანდარტს არ აკმაყოფილებს.</i></p>

კრიტერიუმების შერჩევასა, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ საჭიროა გაითვალისწინოს, რომ ყოველი ცალკეული კრიტერიუმი საჭიროა იყოს პირდაპირ კავშირში შესყიდვის ობიექტთან და მის სასიცოცხლო ციკლთან დაკავშირებულ ხარჯებთან/უპირატესობებთან. შესაბამისად, ყოველი ცალკეული კრიტერიუმი და მოთხოვნა განისაზღვრება შემთხვევისებრ, თითოეული ორეტაპიანი ტენდერის შემთხვევაში, შესყიდვის ობიექტის თავისებურებათა გათვალისწინებით.

შემსყიდველმა ორგანიზაციებმა საჭიროა გაითვალისწინონ, რომ შეფასების კრიტერიუმის არასწორად შერჩევამ შესაძლებელია გამოიწვიოს ზედმეტი ხარჯი და, შედეგად, ისეთი ობიექტის შესყიდვა, რომელიც აღემატება შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროებას და მოლოდინს.

მაგალითად, იმ შემთხვევაში, როდესაც შემსყიდველი ორგანიზაცია ახორციელებს სკანერის შესყიდვას და სატენდერო წინადადების შეფასების ერთ-ერთ კრიტერიუმად (რომელშიც უპირატესობა ენიჭება მაღალ ციფრობრივ მაჩვენებელს) განსაზღვრავს სკანირების სიჩქარეს (გვერდების რაოდენობა წუთში), შესაძლებელია, რომ პოტენციურმა მიმწოდებელმა მოიპოვოს ტენდერში გამარჯვება არასაჭიროდ მაღალი წარმადობის მქონე სკანერის წარდგენით, მაშინ, როდესაც შემსყიდველი ორგანიზაციის საჭიროება შესაძლებელია სრულიად კმაყოფილდებოდეს, ნაკლები წარმადობის მქონე სკანერით. შედეგად, შემსყიდველი ორგანიზაცია გაიღებს დამატებით სახსრებს ისეთ სკანერში,



რომელიც მნიშვნელოვნად აღემატება მის საჭიროებას და რომელიც ვერ მოუტანს შემსყიდველ ორგანიზაციას დამატებით სარგებელს შესყიდვის ობიექტის ექსპლოატაციის პერიოდში. ზემოაღნიშნულისგან განსხვავებით, სავსებით შესაძლებელია, რომ ზემოაღნიშნული კრიტერიუმი წარმოადგენდეს გამართლებულ კრიტერიუმს და შემსყიდველ ორგანიზაციას უღირდეს დამატებითი სახსრების გადახდა სკანერის ზედმეტ სისწრაფეში, თუ სწრაფი სკანერი დაზოგავს შემსყიდველი ორგანიზაციის მნიშვნელოვან დროს და სახსრებს.

#### 4. კრიტერიუმების ხვედრითი წონების განსაზღვრა

გარდა კრიტერიუმების შერჩევისა, ორეტაპიანი ტენდერის წარმატებით ჩატარების მნიშვნელოვან წინაპირობას კრიტერიუმების ხვედრითი წონების სწორად შერჩევა განეკუთვნება.

შემსყიდველი ორგანიზაცია კრიტერიუმის ხვედრითი წონით განსაზღვრავს, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია მისთვის ყოველი ცალკეული კრიტერიუმი და რა თანხის გადახდა უღირს მას იმ ალტერნატივაში, რომელსაც შესაბამის კრიტერიუმში გააჩნია უპირატესობა ნაკლებად მიმზიდველ ალტერნატივასთან შედარებით. ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, აუცილებელია, შემსყიდველმა ორგანიზაციამ, შესყიდვის წინამოსამზადებელ ეტაპზე, მაქსიმალური ყურადღება დაუთმოს კრიტერიუმების ხვედრითი წონების შერჩევას, რაც, როგორც წესი, საჭიროებს ერთიან ელექტრონულ სისტემაში ინტეგრირებული შეფასების ალგორითმის ტესტირებას.

ერთიან ელექტრონულ სისტემაში ინტეგრირებული შეფასების ალგორითმის მარტივი ტესტირებისთვის<sup>1</sup>, სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტომ შექმნა შეფასების ალგორითმის Excel-ის მოდელი, რომელიც განთავსებულია სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს

---

<sup>1</sup> და გარდა ამისა მიმწოდებლების მხრიდან ოპტიმალური სატენდერო წინადადების შერჩევისათვის.





ოფიციალურ ვებ-გვერდზე<sup>2</sup>. Excel-ის მოდელის გადმოტვირთვა და ტესტირება შეუძლია ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს შემდეგი ბმულის საშუალებით:

[http://www.procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/metod-mititebebi-da-recomendaciebi/metoduri-mititebebi-oretapiani/oretapiani\\_MIN\\_MAX.xlsx.aspx](http://www.procurement.gov.ge/getattachment/ELibrary/metod-mititebebi-da-recomendaciebi/metoduri-mititebebi-oretapiani/oretapiani_MIN_MAX.xlsx.aspx) .

შემსყიდველმა ორგანიზაციამ, კრიტერიუმების წონების სწორად შერჩევისათვის, Excel-ის მოდელის ტესტირების საშუალებით საჭიროა განახორციელოს შესაძლო ალტერნატივების შედარება. ამასთან, როგორც ზემოთ აღინიშნა, ტესტირების ფარგლებში, ცენტრალურ კითხვას წარმოადგენს ის, თუ დამატებით რა თანხის გადახდა უღირს შემსყიდველ ორგანიზაციას იმ ალტერნატივაში, რომელსაც შესაბამის კრიტერიუმში გააჩნია გარკვეული უპირატესობა ნაკლებად მიმზიდველ ალტერნატივასთან შედარებით. ამასთან, აღნიშნულ კითხვას საჭიროა გაეცეს პასუხი ყოველ ცალკეულ კრიტერიუმთან მიმართებაში ინდივიდუალურად. ყოველივე ზემოაღნიშნული იძლევა საშუალებას, განისაზღვროს კრიტერიუმების ხვედრით წონების ურთიერთდამოკიდებულება/პროპორციები, რის საფუძველზეც, შემდეგ ეტაპზე, ხორციელდება კრიტერიუმების ზუსტი წონების დაანგარიშება.

მაგალითად, იმ შემთხვევაში თუ შემსყიდველი ორგანიზაცია ახორციელებს ავტომობილების რეცხვის მომსახურების შესყიდვას, შესაძლებელია, რომ ეკონომიკურად მომგებიანი სატენდერო წინადადების გამოვლენისათვის შემსყიდველ ორგანიზაციას, სატენდერო წინადადების ფასთან ერთად, სჭირდებოდეს ოფისიდან სამრეცხაომდე მანძილის და ავტომობილის რეცხვის დასრულებამდე დროის ხანგრძლივობის გათვალისწინება (რაც საბოლოო ჯამში სათანადოდ აისახება მიმწოდებელთან გაფორმებულ ხელშეკრულებაში). კრიტერიუმების წონების დაანგარიშებისათვის შემოვიღოთ შემდეგი აღნიშვნები:

X- სატენდერო წინადადების ფასის ხვედრითი წონა;

---

<sup>2</sup> იხ. რუბრიკა „მეთოდური მითითებები“ და „მეთოდური მითითებები ორეტაპიან ტენდერთან დაკავშირებით.



Y-კრიტერიუმის „მანძილი ოფისიდან სამრეცხაომდე კილომეტრებში“ ხვედრითი წონა;

Z-კრიტერიუმის „ავტომობილის რეცხვის დასრულებამდე დროის ხანგრძლივობა წუთებში“ ხვედრითი წონა;

დავუშვათ, შემსყიდველი ორგანიზაცია არის მზად, გადაიხადოს რვა ლარის ოდენობის საფასური იმ შემთხვევაში, თუ სამრეცხაო შემსყიდველი ორგანიზაციის ოფისიდან დაშორებულია რვა კილომეტრ მანძილში და ავტომობილის რეცხვა დასრულდება ავტომობილის სამრეცხაოში მიყვანიდან არაუმეტეს 40 წუთში. ამასთან, შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის მით უფრო ფასეულია სატენდერო წინადადება, რაც უფრო ნაკლებია მანძილი, რაც უფრო ნაკლები დრო სჭირდება სამრეცხაოს ერთი ავტომობილის რეცხვის დასრულებამდე და რაც უფრო ნაკლებია სატენდერო წინადადების ფასი. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მომსახურების ფასთან ერთად განსაზღვრული ორივე დამატებითი კრიტერიუმი განეკუთვნება კრიტერიუმის ტიპს, რომელშიც უპირატესობა ენიჭება დაბალ ციფრობრივ მაჩვენებელს.

როგორც ზემოთ აღინიშნა, კითხვას, თუ რა თანხის გადახდა უღირს შემსყიდველ ორგანიზაციას იმ ალტერნატივაში, რომელსაც შესაბამის კრიტერიუმში გააჩნია უპირატესობა ნაკლებად მიმზიდველ ალტერნატივასთან შედარებით, საჭიროა გაცეცხვას უპასუხი ყოველ ცალკეულ კრიტერიუმთან მიმართებაში ინდივიდუალურად. შესაბამისად, ქვემოთ მოყვანილი მსჯელობა წარმართება ჯერ კრიტერიუმთან „მანძილი ოფისიდან სამრეცხაომდე კილომეტრებში“, ხოლო შემდეგ კრიტერიუმთან „დრო რეცხვის დასრულებამდე წუთებში“ მიმართებით.

დავუშვათ, რომ მეორე სამრეცხაო, რომლის მომსახურების ხარისხი იდენტურია პირველი სამრეცხაოს მომსახურების ხარისხისა, განლაგებულია შემსყიდველი ორგანიზაციის ოფისიდან ოთხ კილომეტრში. დავუშვათ, რომ შემსყიდველი ორგანიზაცია ორივე მიმართულებით ზედმეტი რვა კილომეტრი მანძილის გავლის ხარჯებს (საწვავი + დრო) აფასებს ორ ლარად. შესაბამისად, შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის ორივე ალტერნატივა თანაბრად ფასეულია, თუკი მეორე (ახლოს მდებარე) სამრეცხაოს მომსახურება შეადგენს 10 ლარს. შესაბამისად, შემსყიდველი ორგანიზაცია ავსებს Excel-ის მოდელს ქვემოთ

მოყვანილი ილუსტრაციის მსგავსად და ტესტირების ფარგლებში ეძებს ისეთ ხვედრით წონებს, რომლებიც ორივე ალტერნატივას დაუფიქსირებს დაახლოებით იდენტურ ჯამურ შეფასებებს.

კრიტერიუმის აღწერა	კრიტერიუმის ხვედრითი წონა	ალტერნატივა 1	ალტერნატივა 2
სატენდერო წინადადების ფასი ლარებში	0.76	8	10
მანძილი კილომეტრებში	0.24	8	4
ჯამური შეფასება/რანჟირება		10.000000	9.9677144

Excel-ის მოდელის ტესტირებით, ვღებულობთ, რომ ორივე ალტერნატივა დაახლოებით იდენტურად ფასეულია შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის, თუკი კრიტერიუმს „მანძილი კილომეტრებში“ მიენიჭება 24%-ის, ხოლო სატენდერო წინადადების ფასს 76%-ის ოდენობის ხვედრითი წონა. შესაბამისად, კრიტერიუმი „სატენდერო წინადადების ფასი“ დაახლოებით 3.17-ჯერ ( $3.17=76/24$ ) უფრო მნიშვნელოვანია შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის, ვიდრე კრიტერიუმი „მანძილი კილომეტრებში“. შესაბამისად, შემოღებული აღნიშვნების გათვალისწინებით ვღებულობთ:  $X = 3,17 \cdot Y$

დავუშვათ, მეორე სამრეცხაო იღებს ვალდებულებას, გაწიოს სრული მომსახურება 30 წუთის განმავლობაში. დავუშვათ ასევე, რომ შემსყიდველი ორგანიზაცია მომსახურების გაწევის ფარგლებში დაზოგილ დროს აფასებს 0.3 ლარის ოდენობით. შესაბამისად, შემსყიდველი ორგანიზაცია ავსებს Excel-ის მოდელს ქვემოთ მოყვანილი ილუსტრაციის მსგავსად და ტესტირების ფარგლებში ეძებს ისეთ ხვედრით წონებს, რომლებიც ორივე ალტერნატივას დაუფიქსირებს დაახლოებით იდენტურ ჯამურ შეფასებებს.

კრიტერიუმის აღწერა	კრიტერიუმის ხვედრითი წონა	ალტერნატივა 1	ალტერნატივა 2
სატენდერო წინადადების ფასი ლარებში	0.89	8	8.3
დრო რეცხვის დასრულებამდე წუთებში	0.11	40	30
ჯამური შეფასება/რანჟირება		10.000000	9.9888812

Excel-ის მოდელის ტესტირებით, ვღებულობთ, რომ ორივე ალტერნატივა დაახლოებით იდენტურად ფასეულია შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის, როდესაც კრიტერიუმს „დრო რეცხვის დასრულებამდე“ ენიჭება დაახლოებით 11%-ის, ხოლო კრიტერიუმს „სატენდერო წინადადების ფასი“ 89%-ის ოდენობის ხვედრითი წონა. შესაბამისად, კრიტერიუმი „სატენდერო წინადადების ფასი“ დაახლოებით 8.1-ჯერ უფრო მნიშვნელოვანია შემსყიდველი ორგანიზაციისათვის, ვიდრე კრიტერიუმი „დრო რეცხვის დასრულებამდე“. შესაბამისად, შემოღებული აღნიშვნების გათვალისწინებით ვღებულობთ:  $X = 8,1 \cdot Z$ .

ვინაიდან კრიტერიუმების ხვედრითი წონების ჯამი შეადგენს ერთ მთელს, ვღებულობთ:

$$X + Y + Z = 1 \quad (1)$$

დაანგარიშებული ხვედრითი წონების პროპორციების გათვალისწინებით ( $X = 3,17 \cdot Y$ ,  $X = 8,1 \cdot Z$ ) ტოლობა (1) ღებულობს შემდეგ სახეს:

$$X + \frac{X}{3,17} + \frac{X}{8,1} = 1 \quad (2)$$

განტოლება (2)-ის ამოხსნით ვღებულობთ, რომ  $X = 0,69$ , ხოლო წონების პროპორციების გათვალისწინებით:  $Y = 0,23$ ,  $Z = 0,08$ .

შესაბამისად, კრიტერიუმებს ენიჭებათ შემდეგი ხვედრითი წონები:



სატენდერო წინადადების ფასი - 0,69;

მანძილი ოფისიდან სამრეცხაომდე კილომეტრებში - 0,23;

ავტომობილის რეცხვის დასრულებამდე დროის ხანგრძლივობა წუთებში - 0,08.

შერჩეული კრიტერიუმები, მათი განზომილების ერთეულები და ხვედრითი წონები საჭიროა ნათლად აისახოს სატენდერო განცხადებასა და სატენდერო დოკუმენტაციაში, რითაც იხელმძღვანელებენ პრეტენდენტები სატენდერო წინადადებების წარდგენისას.

შეგახსენებთ, რომ პოტენციური მიმწოდებლები ახორციელებენ კრიტერიუმების კონკრეტული მნიშვნელობების ერთიანი ელექტრონული სისტემის შესაბამის ველებში დაფიქსირებას, რაზეც საპასუხოდ, სისტემა ავტომატურად ადგენს პრეტენდენტების რანჟირების განსაზღვრას. შემსყიდველი ორგანიზაცია იწყებს შერჩევა-შეფასების პროცედურას რანჟირებაში საუკეთესო პოზიციაზე მყოფი პრეტენდენტის წინადადების განხილვით.