



МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ ПО ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ 7

В провежданите процедури за определяне на изпълнител по чл.51 от ЗУСЕСИФ, за изпълнител се определя участникът, предложил икономически най-изгодната оферта, която може да включва :

1. **Най-ниска цена**”, където класирането на допуснатите до участие оферти се извършва само и единствено на база предложена цена (ед.цена и/или обща стойност);

2. **“Ниво на разходите”**

3. **Оптимално съотношение качество-цена**

При определяне на изпълнител чрез критерии „Ниво на разходите“ и „Оптимално съотношение качество-цена“ класирането на допуснатите до участие оферти се извършва на база получената от всяка оферта **„Комплексна оценка” - (КО)**, като сума от индивидуалните оценки по предварително определените показатели. Когато са избран тези критерии за оценка, методиката за оценка на подадените оферти е задължителен елемент от документацията на възложителя.

Всеки възложител има право да избира вида, броя и относителната тежест на показателите, които ще формират най-изгодната за него оферта.

При определяне на индивидуалните показатели в тези критерии, възложителят следва да се съобрази с предмета, с характера, с обема и спецификата на конкретната поръчка. За всеки предварително определен показател, възложителят определя максимално възможния брой точки и относителната му тежест.

Максимално възможният брой точки за всеки показател следва да бъде определен еднакъв за всички, а относителните тегла могат да бъдат с различни стойности, с оглед преценката на възложителя за тяхната значимост.

В „Методиката за оценка на офертите” от документацията за участие са конкретизирани и точно определени отделните показатели и съответните им относителни тегла в комплексната оценка, както следва:

Показател - П (наименование)	Относително тегло	Максимално възможен брой точки	Символно обозначение (точки по показателя)
1	2	3	4
1. Предложена цена – П 1;	30 % (0,30)	20	Т ц
2. Гаранционен Срок /в месеци/ - П ₂ * Забележка: Участниците не могат да предлагат гаранционен срок по-кратък от 12/дванадесет/ календарни месеца, считано от датата на двустранно подписване на окончателния приемо-предавателен протокол за изпълнение предмета на процедурата и не по-дълъг от 84 /осемдесет и четири/ календарни месеца. Предложения, попадащи извън посочения диапазон, ще бъдат предложени за отстраняване и няма да бъдат	30 % (0,30)	20	Т г.с.м.



разглеждани.			
3. Срок за изпълнение /в календарни дни/ - П 3 *Забележка: Участниците не могат да предлагат срок за изпълнение под 20/двадесет/ календарни дни и над 60 /шестдесет/ календарни дни. Предложения, попадащи извън посочения диапазон, ще бъдат предложени за отстраняване и няма да бъдат разглеждани.	40 % (0,40)	20	Т с.изпл.

В колона № 1 са посочени определените показатели с техните обозначения; в колона № 2 са посочени относителните тегла на всеки показател, като процент от комплексната оценка (до 100%); в колона № 3 е посочен максимално възможният брой точки (еднакъв за всички показатели); в колона № 4 е дадено символното обозначение на точките, които ще получи дадена оферта в конкретен показател.

Указания за определяне на оценката по всеки показател :

- Показател 1 - „Предложена цена”,** с максимален брой точки – 20 и относително тегло в комплексната оценка – 0,30.

Максималният брой точки получава офертата с предложена най-ниска цена – 20 точки. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-ниската предложена цена по следната формула:

$$T_{ц} = 20 \times \frac{C_{\min}}{C_n}, \text{ където:}$$

“20” е максималните точки по показателя ;

“Cmin” е най-ниската предложена цена ;

“Cn ”е цената на n-я участник.

Точките по първия показател на n-я участник се получават по следната формула:

$$P_1 = T_{ц} \times 0,30, \text{ където:}$$

“0,30” е относителното тегло на показателя.

- Показател 2 - “Гаранционен Срок /в месеци/”,** с максимален брой точки – 20 и относително тегло в комплексната оценка – 0,30. Предложен гаранционен срок за период по-дълъг от 84/осемдесет и четири/ календарни месеца ще се смята за нереалистичен.

Максималният брой точки получава офертата с предложен най-дълъг гаранционен срок в месеци– 20 точки. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-дългия гаранционен срок в месеци по следната формула:

$$T_{г.с.м.} = 20 \times \frac{C_n}{C_{\max}}, \text{ където :}$$

“20” е максималните точки по показателя;

“Cmax” е най-дългият предложен гаранционен срок в месеци;

“Cn ”е предложението за гаранционен срок на n-я участник;



Точките по втория показател на п-я участник се получават по следната формула:

$P_2 = T_{г.с.м.} \times 0,30$, където:

“0,30” е относителното тегло на показателя.

3. **Показател 3 – “Срок за изпълнение /в календарни дни/”**, с максимален брой точки – 20 и относително тегло - 0,40. Предложеното срок за изпълнение под 20/двадесет/ календарни дни ще се смята за нереалистичен.

Максималният брой точки получава офертата с предложена най-кратък срок на изпълнение – 20 точки. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-кратък срок на изпълнение по следната формула:

$$T_{с.изпл.} = 20 \times \frac{C_{min}}{C_n}, \text{ където :}$$

“20” е максималните точки по показателя ;

“C min” е предложения най-кратък срок на изпълнение;

“Cn ”е предложението за срок на изпълнение на п-я участник.

Точките по третия показател на п-я участник се получават по следната формула:

$P_3 = T_{с.изпл.} \times 0,40$, където:

“0,40” е относителното тегло на показателя.

Комплексната оценка /КО/ на всеки участник се получава като сума от оценките на офертата по всички показатели, изчислени по формулата:

$$КО = P_1 + P_2 + P_3$$

Офертата получила най-висока комплексна оценка, се класира на първо място.