

УТВЪРДИЛ
УПРАВИТЕЛ:

ИНЖ. ПЛАМЕН ГЕОРГИЕВ



МЕТОДИКА

ЗА

ОПРЕДЕЛЯНЕ НА КОМПЛЕКСНАТА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ

Методиката за определяне на комплексната оценка на офертата съдържа точни указания за определяне на оценката по всеки показател и за определяне на комплексната оценка на офертата, включително за относителната тежест, която възложителят дава на всеки от показателите за определяне на икономически най-изгодната оферта.

Възложителят прилага методиката по отношение на всички, допуснати до оценка оферти, без да я променя.

Оценката на офертите по настоящата процедура ще се извърши по критерия „най-изгодна оферта“, въз основа на следните показатели:

Таблица № 1:

Показател - П (наименование)	Относител но тегло	Максимал но възможен брой точки	Символно обозначение (точките по показателя)
1	2	3	4
1. Предложена цена включително СМР – П1	60% (0,60)	100	Тц
2. Общ гаранционен срок на всички видове работи– П2	10% (0,10)	100	Тг
3. Срок на изпълнение - П3	30% (0,30)	100	Тн

По смисъла на §1, т.8 от Допълнителните разпоредби на ЗОП „Икономически най- изгодна оферта“ е тази оферта, която отговаря в най-голяма степен на предварително обявените от възложителя показатели и тяхната тежест, пряко свързани с обекта на процедурата по отношение на качество, цена, технически преимущества, срок за изпълнение и други.

Показател № 1: „Предложена цена” (Тц) – с максимален брой точки 100 и относителна тежест в комплексната оценка 0,60.

Максималният брой точки – 100 точки получава офертата с предложена най-ниска обща цена. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-ниската предложена цена по следната формула:

$$Тп = 100 \times \frac{Пmin}{Пп},$$

където:

“100” – максималните точки по критерия (Тц);

Пmin – е най-ниската цена предложена от участник;

Пп – цената, предложена от конкретния участник по критерия (Тц);

Точките по първия показател на всеки от участниците в процедурата се получават по следната формула:

П1 = Тц x Q1, където:

$Q1 = 0,60$ е относителната тежест на показателя.

Показател № 2: „Общ гаранционен срок на всички видове работи ” (T_g) – с максимален брой точки 100 и относителна тежест в комплексната оценка 0,10.

Максималният брой точки – 100 точки получава офертата с най-дълъг гаранционен срок в години.

Точките на останалите участници се определят в съотношение към предложения най-дълъг гаранционен срок по следната формула:

$$T_g = 100 \times \frac{G_n}{G_{\max}},$$

където:

“100” – максималните точки по критерия (T_g);

$G_{\max}$ – е най-дългия предложен от участник гаранционен срок в години;

G_n – гаранционния срок, предложен от участника в години;

Точките по втория показател на всеки от участниците в процедурата се получават по следната формула:

$P2 = T_g \times Q2$, където:

$Q2 = 0,10$ е относителната тежест на показателя.

Показател № 3: „Срок на изпълнение“ (T_n) – с максимален брой точки 100 и относителна тежест в комплексната оценка 0,30.

Най-голям брой точки - 100, получава офертата с предложен най-кратък срок на изпълнение след подписване на договора.

За останалите участници броят на точките се определя чрез интерполация между срока за изпълнение в дни и получената скала.

$$T_n = 100 \times \frac{d_{\min}}{d_n},$$

където:

$d_{\min}$ - най-кратък срок на изпълнение в дни

d_n – предложения срок за изпълнение в дни

Точките по третия показател на всеки от участниците в процедурата се получават по следната формула:

$P3 = T_n \times Q3$, където:

$Q3 = 0,30$ е относителната тежест на показателя.

Комплексната оценка за обекта на участника КО се получава, като сума от оценките на офертата по горните показатели, изчислена по формулата:

$$КО = P1 + P2 + P3$$

Оценката се закръглява с точност до два знака след десетичната запетая (0.00).

Методиката ще бъде приложена за всеки от двата варианта настилка, по отделно. Ще бъде извършено класиране за всеки от вариантите. На база представени оферти, срокове за изпълнение и до каква степен предложената цена се приближава до прогнозната, без да я надвишава, комисията ще избере вариант настилка и изпълнител за обекта.

Съставил:

инж. Иво Динев