

МЕТОДИКА

ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА КОМПЛЕКСНАТА ОЦЕНКА, ПОКАЗАТЕЛИ И ОТНОСИТЕЛНАТА ИМ ТЕЖЕСТ

Основен критерий за оценка и класиране на офертата е икономически най-изгодната оферта.

Оценяването на офертите се извършва по методика, разработена от Възложителя, в която Възложителят е определил показателите, относителната им тежест и методиката за определяне на оценката по всеки показател, включително допустимите за него стойности в цифрово изражение и оценката му в предварително определени граници:

- Цена – 50 % (max 50т.)

$P1 = (\text{минималната предложена цена} / \text{предложената цена от n-тия участник}) \times 100.$

- Срок за изпълнение – 30 % (max 30т.)

$P2 = (\text{минималната предложен срок} / \text{предложен срок от n-тия участник}) \times 100.$

- ПЗ - План за изпълнение на задачата - max 20 т. по експертна оценка, оценяваща степента на разбиране на сложността на задачата, професионално отношение и дейности по реализация)

- 0т. - Липсва план - Участникът се отстранява

- 1т. - Формално представен план

- 5т. - Планът е непълен или не кореспондира с обема и спецификата на задачата. Застъпени са само част от дейностите, присъщи на реализацията на подобен тип задача.

- 15т. - Планът кореспондира с поставената задача. Разгледани са всички присъщи дейности, но съдържа неясноти или описанията не са в необходимата пълнота.

- 20 т. - Планът е изчерпателен. От него се вижда, участникът разбира сложността на задачата и притежава необходимата професионална компетентност за изпълнението на всички дейности, необходими за успешна реализация.

Комплексната оценка K_o на офертата на участника се изчислява по формулата:

$$K_o = P1 \times 0,5 + P2 \times 0,3 + P3 \times 0,2$$

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