

МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ

Относно: Разработване на проект на Регионален план за развитие на Югоизточен район от ниво 2 за периода 2014-2020 г.

Прилаганият критерий за оценка на офертите е **икономически най-изгодна оферта**. Класирането на допуснатите до участие оферти се извършва на база **комплексна оценка** за всяка оферта. Офертата, получила най-висока комплексна оценка, се класира на първо място.

Комплексната оценка се формира като сбор от 2 основни компонента: оценка на техническото предложение и оценка за цена. Коефициентът на тежест на оценката на техническото предложение при определянето на комплексната оценка на офертата е **0,6**, а коефициентът на тежест на оценката за цена е **0,4**.

Максималната възможна комплексна оценка на офертата е **100 т**.

I. Оценка на техническото предложение

Оценката на техническото предложение се формира като сума от броя на точките по посочените в таблицата по-долу пет показателя, като максималният възможен брой точки за оценка на техническото предложение е 100 точки.

Показатели за оценка на техническото предложение	Максимален брой точки
1. Съответствие и пълнота на предложената концепция и степен на разбиране на изискванията на техническата спецификация.	20
Участникът демонстрира отлично познаване на процеса на стратегическо планиране на регионалното развитие, като интерпретира по подходящ начин, съобразно своя опит и познания заложените изисквания в техническата спецификация. Предлага ясно изразена и адекватна позиция по основните въпроси и ключовите моменти, свързани с постигането на целите на обществената поръчка.	20
Участникът демонстрира добро познаване на процеса на стратегическо планиране на регионалното развитие, в съответствие със заложените изисквания в техническата спецификация. Изразява мнение по основните въпроси и ключовите моменти, свързани с постигането на целите на обществената поръчка.	15
Участникът разбира обхвата на задачата, но не предлага адекватна интерпретация по обхвата на техническата спецификация и ключовите моменти, свързани с постигането на целите на обществената поръчка.	10
Участникът демонстрира частично разбиране на обхвата на задачата.	5

Офертата се базира изцяло и единствено на описанието на обществената поръчка в техническата спецификация.	
2. Описание на предложените методи и подходи, които ще бъдат използвани при разработването на отделните елементи от съдържанието на Регионалния план за развитие на Югоизточен район от ниво 2 за периода 2014-2020 г. за изпълнение на всяка от дейностите съгласно техническата спецификация.	20
Участникът е предложил методология (инструменти, методи и дейности), която показва ясен подход за изпълнение на обществената поръчка и гарантира ефективно и ефикасно изпълнение на заложените дейности в техническата спецификация.	20
Представени са инструменти, методи и дейности, които биха могли да доведат до постигане на целите на обществената поръчка, но не са систематизирани от гледна точка на целите на техническата спецификация.	15
Предложената от участника методология (инструменти, методи и дейности) е накратко представена и недобре структурирана и обоснована.	10
Липсва конкретна яснота относно методологията, която участникът ще използва. Споменати са частично методи и инструменти, чиято връзка с изискванията на техническата спецификация е неясна и съществува риск от непостигане целите на обществената поръчка.	5
3. Осигуряване на взаимовръзка на Регионалния план за развитие на Югоизточен район от ниво 2 за периода 2014-2020 г. с основните стратегически документи за интегрирано развитие за България и ЕС за новия програмен период 2014-2020 г. и предложения за отразяване на новите акценти и приоритети на политиката за регионално развитие в сравнение с периода 2007-2013 г.	20
Участникът демонстрира отлична информираност и обосновано виждане за новите акценти и приоритети на политиката за регионално развитие. Описано е ясно как ще бъдат отразени насоките на европейските и националните стратегически документи за следващия програмен период в Регионалния план за развитие. Участникът предлага рационален подход за отразяването на взаимовръзките на Регионалния план за развитие с други стратегически документи за България и ЕС при разработване на плана.	20
Участникът демонстрира разбиране на новите акценти и приоритети на политиката за регионално развитие и информираност относно насоките на европейските и национални стратегически документи за следващия програмен период, но не предлага напълно ясен и обоснован подход за тяхното отразяване при разработване на Регионалния план за развитие.	15
Описани са новите насоки на европейските и национални стратегически документи за следващия програмен период, но не е показано виждането на участника как тези насоки ще бъдат отразени при разработването на Регионалния план за развитие.	10
Липсва обосновано виждане и информираност за новите акценти и приоритети на политиката за регионално развитие. Липсва яснота относно конкретните стратегическите документи за България и ЕС, даващи насоки на политиката на сближаване на ЕС след 2013 г. и тяхната взаимовръзка с Регионалния план за развитие.	5
4. Роля и участие на партньорите при разработването, изпълнението и наблюдението на Регионалния план за развитие на Югоизточен район от ниво 2 за периода 2014-2020 г. – механизми за участие и	20

информирание.	
Участникът демонстрира отлично разбиране кои са основните партньори при разработването, изпълнението и наблюдението на Регионалния план за развитие и заедно с това предлага надеждни и реалистични механизми за тяхното участие и информиране в процеса на подготовка на плана.	20
Участникът описва основните партньори при разработването, изпълнението и наблюдението на Регионалния план за развитие, но не предлага ясни механизми за тяхното участие и информиране в процеса на подготовка на плана.	15
Участникът посочва някои от възможните партньори при разработването, изпълнението и наблюдението на Регионалния план за развитие, без да предлага механизми за тяхното участие и информиране в процеса на подготовка на плана.	10
Участникът няма конкретна яснота относно основните партньори и тяхната роля при разработването, изпълнението и наблюдението на Регионалния план за развитие и съществува риск от липса на информация и публичност при разработване и изпълнение на плана.	5
5. Работен план-график и организация на работата.	20
Предложеният план за действие е детайлен, напълно ясен, добре структуриран и онагледен. Съдържа всички необходими елементи, записани в техническата спецификация и разпределението на дейностите в екипа на кандидата е адекватно структурирано и разположено във времето.	20
Предложеният план-график е ясен и съдържа необходимите елементи, записани в техническата спецификация. Разпределението на дейностите във времето не е добре балансирано и структурирано в рамките на екипа.	15
Предложеният работен план не е добре онагледен и структуриран. Дейностите са обобщени и не дават представа за реалното им разпределение във времето и между членовете на екипа на кандидата. Съществува риск от забавяне на изпълнението.	10
Предложеният план за действие е нереалистичен, разпределението на предлаганите дейности във времето е непоследователно. Липсват етапи или част от необходимите елементи, заложи в техническата спецификация. Не е ясно описана организацията на работа на екипа на кандидата.	5
Обща оценка- К мах концепция	100 т.

II. Оценка за цена

Оценката за цена се образува по следната формула:

$$\text{Оценка за цена} = \frac{\text{минималната предложена цена (без ДДС)}}{\text{цената, предложена в оценяваната оферта (без ДДС)}} \times 100$$

Формулата се прилага за всички участници, като максималната възможна оценка за цена е 100 т.

III. Комплексна оценка на офертата

Комплексната оценка се формира като сбор от получените точки по двата основни компонента (оценка на техническото предложение и оценка за цена), умножени по съответните коефициенти за тежест. Коефициентът на тежест на оценката на техническото предложение при определянето на комплексната оценка на офертата е **0,6**, а коефициентът на тежест на оценката за цена е **0,4**.

Получените оферти се оценяват по следната формула:

Компл.оценка на офертата = Оценка на техн.предложение x 0,6 + Оценка за цена x 0,4

Максималният възможен брой точки за комплексна оценка на офертата е 100 т.

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