**МЕТОДИКА ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА КОМПЛЕКСНАТА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ**

**КРИТЕРИИ, ПОКАЗАТЕЛИ, ОТНОСИТЕЛНАТА ИМ ТЕЖЕСТ И МЕТОДИКА ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА КОМПЛЕКСНАТА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ**

**I. Същност.**

1. Оценяването и класирането на офертите на участниците се извършва по критерия „ИКОНОМИЧЕСКИ НАЙ-ИЗГОДНАТА ОФЕРТА ” съгласно чл. 70, ал. 2, т. 3 от ЗОП. Оценяването и класирането на постъпилите оферти ще се извърши в съответствие с изискванията на ЗОП.

2. Настоящата методика за определяне на комплексната оценка на офертите представлява съвкупност от правила, посредством които ще се оцени съответствието между изискванията на възложителя и предоставените оферти, с оглед определяне на предложението, което ще удовлетвори потребностите на възложителя по оптимален, ефективен и ефикасен начин.

3. На комплексна оценка за оценяване на икономически най-изгодната оферта съгласно чл. 70, ал. 2, т. 3 от ЗОП подлежат офертите на участници в процедурата, които не са отстранени от участие в процедурата и които отговарят на предварително обявените условия за допустимост.

4. Участниците, чиито технически и ценови предложения не отговарят на изискванията на Възложителя, ще бъдат отстранени от по-нататъшно участие поради несъответствие с условията, поставени от възложителя.

5. Класирането на офертите се извършва по низходящ ред на получената обща оценка, изчислена на база показателите за оценка, като на първо място се класира офертата с най-висока обща оценка. Оценките по отделните показатели се представят в числово изражение с точност до втория знак след десетичната запетая.

6. Показателите и относителна тежест в комплексната оценка са описани в настоящата документация.

7. Цените се предлагат в български лева, без включен ДДС, до втория знак след десетичната запетая.

8. В случай че комплексните оценки на две или повече оферти са равни се прилагат разпоредбите на чл. 58 от ППЗОП.

**Критерият се прилага за оценка на офертите, които отговарят на предварително обявените от възложителя условия.**

**Методика за оценка на офертата - оценяването ще се извършва по критерий (К) – икономически най-изгодно предложение при следните показатели за оценка:**

**II. Показатели за оценка на офертите и тяхната относителна тежест:**

Показателите за оценка на офертите са:

* **Качество** с 60% тежест на оценката.
* **Цена** с 40% тежест.

**Общата оценка** се изчислява по формулата: **КОn = Кn x 60% + Цn х 40%**

където:

* **КОn** - общата оценка на n-тия участник;
* **Кn** -оценката на показателя за качество на **n**-тия участник;
* **Цn** – показател за цена, предложена от **n**-тия участник.

**III. Оценка на показателя за качество** – **К.** Оценява се качеството на представената концепция за изпълнение на поръчката на участника в техническото му предложение. **(К).** За този показател **(К)** се присъждат максимум **100** точки. Показателят се определя по формулата:

**К = К1 + К2 + К3,** където:

* **К1 – Показател, отнасящ се до Разбиране на техническите изисквания - максимум 60 точки;**
* **К2 - Показател, отнасящ се до План за действие (времеви график) и организация за изпълнение на поръчката – максимум 24 точки;**
* **К3 - Показател, отнасящ се до Ключови моменти и рискове за добро изпълнение на поръчката - максимум 16 точки.**

От своя страна, К1, К2, К3 се формират както следва:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Раздели, формиращи показателя за качество***  ***(К1 – К3)*** | Скала на оценката | Оценка  на участника | Коефи-  циент | Точки  на участника |
| **К1 – Раздел „Разбиране на техническите изисквания”. Максимален брой точки 60** | 1 - 4 |  | 15 |  |
| Участникът много добре познава особеностите в дейността на ИА ГИТ като цяло и в контекста на задачата. Участникът много добре разбира предизвикателствата пред инспекциите по труда, които изискват тяхното прецизиране. Участникът много добре е аргументирал подходът за изследване на определените от възложителя целеви групи, като е посочил специфични особености на всяка от тях, и е съобразил методологията с тези особеностите, и е доразвил изискванията на Възложителя. | 4 |  |  | 60 |
| Участникът добре познава особеностите в дейността на ИА ГИТ като цяло и в контекста на задачата. Участникът добре разбира предизвикателствата пред инспекциите по труда, които изискват тяхното прецизиране. Участникът добре е аргументирал подходът за изследване на определените от възложителя целеви групи, като е посочил специфични особености на всяка от тях, и е съобразил методологията с тези особеностите, но не е доразвил изискванията на Възложителя. | 3 |  | 15 | 45 |
| Участникът добре познава особеностите в дейността на ИА ГИТ като цяло и в контекста на задачата. Участникът добре разбира предизвикателствата пред инспекциите по труда, които изискват тяхното прецизиране, но не е аргументирал ясно и недвусмислено подходът за изследване на определените от възложителя целеви групи, независимо, че е посочил специфични особености на всяка от тях, и е съобразил методологията с тези особеностите. | 2 |  | 15 | 30 |
| Участникът познава основни моменти от дейността на ИА ГИТ като цяло, но без да показва задълбоченост. Участникът не разбира добре предизвикателствата пред инспекциите по труда, които изискват тяхното прецизиране. Добре е аргументирал подходът за изследване на определените от възложителя целеви групи, като е посочил специфични особености на всяка от тях, но без да доразвива изискванията на Възложителя. | 1 |  | 15 | 15 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **К2. Раздел „План за действие (времеви график) и организация за изпълнение на поръчката”.**  **Максимален брой точки - 24** | 1 - 4 |  | 6 |  |
| Описаните етапи в плана /времеви график/ са структурирани в ясна логическа и функционална връзка.  Има пълно съответствие между тях и изискванията на Възложителя.  Отразени са периодите за проучване, комуникация и набавяне и обработка на информация.  Разпределението на етапите във времето е балансирано и няма голямо струпване на тях в отделните периоди от плана / времеви график /.  Планираните срокове са аргументирани много прецизно, като това е обвързано с ресурса на изпълнителя (времеви и експертен). Посочени са междинни резултати и контроли, там където според изпълнителя това е необходимо. Необходимостта от такива междинни етапи и контроли е добре аргументирана. | 4 |  | 6 | 24 |
| Описаните етапи в плана /времеви график/ са структурирани в ясна логическа и функционална връзка.  Има пълно съответствие между тях и изискванията на Възложителя.  Отразени са периодите за проучване, комуникация и набавяне и обработка на информация.  Разпределението на етапите във времето е балансирано и няма голямо струпване на тях в отделните периоди от плана / времеви график /.  Планираните срокове са аргументирани много прецизно, като това е обвързано с ресурса на изпълнителя (времеви и експертен). Посочени са междинни резултати и контроли, но необходимостта от тях не е аргументирана, или аргументирана неубедително и неясно. | 3 |  | 6 | 18 |
| Описаните етапи в плана /времеви график/ са структурирани в ясна логическа и функционална връзка.  Има пълно съответствие между тях и изискванията на Възложителя.  Отразени са периодите за проучване, комуникация и набавяне и обработка на информация.  Разпределението на етапите във времето не е балансирано крие риск от неизпълнение на поръчката в срок.  Планираните срокове са аргументирани много прецизно, като това е обвързано с ресурса на изпълнителя (времеви и експертен). Посочени са междинни резултати и контроли, там където според изпълнителя това е необходимо. Необходимостта от такива междинни етапи и контроли е добре аргументирана. | 2 |  | 6 | 12 |
| Описаните етапи в плана /времеви график/ са структурирани в ясна логическа и функционална връзка.  Има пълно съответствие между тях и изискванията на Възложителя.  Отразени са периодите за проучване, комуникация и набавяне и обработка на информация.  Разпределението на етапите във времето не е балансирано, като не е изяснено как с наличния ресурс ще изпълни поръчката в посочените от Възложителя срокове.  Посочени са междинни резултати и контроли, но необходимостта от тях не е аргументирана, или аргументирана неубедително и неясно. | 1 |  | 6 | 6 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **К3. Раздел “Ключови моменти и рискове за добро изпълнение на поръчката”. Максимален брой точки - 16** | 1 - 4 |  | 4 |  |
| Участникът е посочил ключовите моменти за изпълнение на отделните етапи и тяхното влияние върху цялостното изпълнение на поръчката, като се е аргументирал защо смята тези елементи за ключови.  Участникът е предвидил достатъчно и реално изпълними мерки за премахване/минимизиране на всеки един от посочените от възложителя рискове.  Предвидени са мерки и срещу други, възможни според изпълнителя рискове. | 4 |  | 4 | 16 |
| Участникът е посочил ключовите моменти за изпълнение на отделните етапи и тяхното влияние върху цялостното изпълнение на поръчката, като се е аргументирал защо смята тези елементи за ключови.  Участникът е предвидил достатъчно и реално изпълними мерки за премахване/минимизиране на всеки един от посочените от възложителя рискове.  Не са предвидени мерки срещу други, възможни според изпълнителя рискове. | 3 |  | 4 | 12 |
| Участникът е посочил ключовите моменти за изпълнение на всеки един от отделните етапи от поръчката, но не е аргументирал защо ги приема като такива.  Участникът е предвидил достатъчно и реално изпълними мерки за премахване/минимизиране на всеки един от посочените от възложителя рискове.  Предвидени са мерки и срещу други, възможни според изпълнителя рискове. | 2 |  | 4 | 8 |
| Участникът не е посочил ключовите моменти за изпълнение на всеки от отделните етапи, или гие посочил без да ги аргументира.  Участникът не е предвидил достатъчно и реално изпълними мерки за премахване/минимизиране на всеки един от посочените от възложителя рискове.  Не са предвидени мерки срещу други, възможни според изпълнителя рискове. | 1 |  | 4 | 4 |

**IV. Показателят за цена (Ц)** с тежест 40% е формиран така, че най-ниската цена получава 100 точки, а останалите се изчисляват по формулата:

**Цn** = **Цmin** х 100, където:

**Цn**

**Цn** е показателят за цена на n-тия участник;

**Цmin** енай-ниската предложена цена от участник в тръжната процедура, без начислено ДДС;

**Цn** епредложената цена от n-тия участник в тръжната процедура, без начислено ДДС;

**Общата оценка** се изчислява по формулата: **КОn = Кn x 60% + Цn х 40%**

**Забележка:** За настоящата Методика, значението на думите използвани в нея следва да е според „Речник на българския език – БАН“