

КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ

Настоящата Методика за определяне на комплексната оценка на офертите в обявената процедура за избор на изпълнител е изготвена в изпълнение на чл. 37, ал. 1, т. 2 от Закона за обществените поръчки и съответства на избора от Възложителя критерий за оценка – **“Икономически най-изгодна оферта”**.

Офертите на участниците, които не са отстранени от участие в процедурата и които отговарят на предварително обявените условия на Възложителя за икономически, финансови и технически възможности и квалификация, подлежат на комплексна оценка за определяне на „икономически най-изгодната оферта” по условията на тази Методика.

Класирането на офертите се извършва в зависимост от комплексната оценка, която се формира като сбор от получените точки по отделните показатели за оценка.

Оценка на предложенията за изпълнение на поръчката и предложената цена се поставя **само на офертите на допуснатите до този етап участници**.

1. Критерий е **икономически най-изгодната оферта**.

2. Показатели за оценяване:

(Тп) Техническо предложение за изпълнение на поръчката в съответствие с изискванията на Възложителя, заложи в Техническата спецификация.

(Фп) Предложена от участника цена в лева без ДДС.

Комплексната оценка (КО) на офертата на кандидата се изчислява по формулата:

$$(КО) = (Тп * 0,70) + (Фп * 0,30);$$

КО има максимална стойност **100** точки.

На първо място се класира участникът събрал най-много точки КО.

3. Относителни тегла на показателите за оценяване:

$$(Тп) = 70 \%$$

$$(Фп) = 30 \%$$

4. Указания за определяне на оценката по всеки показател:

4.1 (Тп) Техническо предложение за изпълнение на поръчката (100 точки)

По този показател ще се извършва оценка на съответствието на предложеното от участника подробно описание на организацията и методологията на работа с указанията на Възложителя, съобразно целите и дейностите на поръчката и изискванията, изложени в Техническата спецификация.

Точките по този показател се разпределят както следва:

$$(Тп) = (\text{Обосновка на участника} - П_1) + (\text{Стратегия на участника} - П_2)$$

Обосновка на участника (П ₁)	50 т.
<i>Предложение за изпълнението на основните въпроси (ключови моменти), свързани с постигането на целите на договора</i>	25 т.
<i>участникът следва подробно да опише как той ще изпълни (как действа относно) най-важните въпроси (ключовите моменти)</i>	
<i>изпълнението на поръчката във връзка с постигане целите на договора</i>	
<i>Обяснение на идентифицираните предпоставки (допускания)</i>	25 т.
<i>успешното изпълнение на договора и рискове, оказващи влияние въ</i>	
<i>изпълнението на договора и предложение за намаляване на влияни</i>	
<i>на рисковете или ограничаването им, както и за прилагане на мер</i>	
<i>според участника.</i>	

Стратегия на участника (П ₂)	50 т.
<i>Предложение на участника за начина/начините за постигането</i>	25 т.
<i>очакваните резултати от изпълнението на услугата и</i>	
<i>инструментите за реализиране на поръчката.</i>	
<i>Предложение за разпределението на задачите и отговорността</i>	25 т.
<i>между експертите във връзка с изпълнение на дейностите по догово</i>	

Точките по показател Тп ще се бъдат присъждани по следния начин:

оценка 25 точки – за предложения, които отговарят на съответния критерий, изискванията на Възложителя от техническата спецификация и методиката за оценка и са съобразени с предмета на поръчката. Освен това такова предложение е разработено по начин, от който е видно, че Участникът предлага ниво на изпълнение на предмета на поръчката над минимално изисканото чрез техническата спецификация и съдържа предимства пред останалите предложения;

оценка 15 точки – за предложения, които отговарят на съответния критерий, изискванията на Възложителя от техническата спецификация и методиката за оценка и са съобразени с предмета на поръчката, но съдържат несъществени непълноти, не компрометиращи качествено изпълнение. Това са тези предложения, които са разработени в пълно съответствие с изискванията, посочени в спецификацията, гарантират успешното изпълнение (в рамките на правомощията на бъдещия Изпълнител) на договора за строителен надзор, но съдържат незначителни/несъществени непълноти;

*** Несъществени/Незначителни са тези непълноти в техническото предложение, които не го правят неотговарящо на изискванията, но са например пропуски в изложението, липса на детайлна информация и други подобни.**

**** Съществени/Значителни са тези непълноти в техническото предложение, които го правят неотговарящо на изискванията на Възложителя, посочени в указанията и техническата спецификация или на действащото законодателство, на съществуващите стандарти и технически изисквания, като например несъответствие между изискуеми задачи и дейности и постигане на съответни параметри и предлагани такива и други подобни.**

ВАЖНО!!! При установени съществени непълноти в техническо предложение на участник офертата му следва да бъде предложена за отстраняване.

оценка 5 точки – за предложения, които отговарят на съответния критерий, изискванията на Възложителя от техническата спецификация и методиката за оценка и предмета на поръчката, но не са достатъчно конкретни и липсват преимущества спрямо останалите предложения; или не са подробни, предвид разписаните в техническата спецификация изисквания – нивото на изпълнение ще е заложеният минимум необходим за качествено изпълнение; или предложенията са общи и могат да се отнесат към упражняване на строителен надзор за друг вид строителен обект;

ВАЖНО!!! Предложения, които не отговарят на техническата спецификация или в които липсва обособена и описана съответна част от офертата, отговаряща на част от посочените по-горе под-показатели, следва да бъдат предложени за отстраняване.

ИЗИСКВАНИЯ ЗА ПОДГОТОВКА НА ТЕХНИЧЕСКАТА ОФЕРТА, ПОСОЧЕНИ И В ТЕХНИЧЕСКАТА СПЕЦИФИКАЦИЯ, КАКТО И ТОЧНИ УКАЗАНИЯ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА ОЦЕНКИТЕ:

Всеки участник следва да представи част от техническата си оферта, озаглавена „Организация и методология“.

В тази част, която подлежи на оценка, съгласно Методиката за оценка на офертите от документацията, всеки участник следва да разпише подробно описание на начина, по който възнамерява да извърши дейностите, предмет на поръчката.

Съгласно изискванията на Възложителя тази част от офертата следва да бъде разделена на:

- Обосновка на участника;
- Стратегия на участника;
- График за изпълнение на дейностите, **неподлежащ на оценка**.

Обосновка на участника

• **Предложение за изпълнението на основните въпроси** (ключовите моменти), свързани с постигането на целите на договора – участникът следва подробно да опише как той ще изпълни (как ще действа относно) най-важните въпроси (ключовите моменти) от изпълнението на поръчката във връзка с постигане целите на договора. Предложени дейности, необходими за постигане целите на договора и на изискванията на Техническата спецификация.

Основните ключови моменти според Възложителя са дейностите, свързани с изпълняване на ролята Консултант за осъществяване на независим строителен надзор.

Целите на договора се изразяват в качествено, коректно и срочното осъществяване на дейностите предмет на поръчката, осигурявайки успешното приключване на ДБФП с необходимата прозрачност и законосъобразност на разходването на средства, предоставени от Програмата за трансгранично сътрудничество между Румъния и България за 2007-2013 год.

В тази част на офертата всеки участник трябва да представи своето разбиране относно предмета на поръчката по същество, с което да убеди Възложителя, че разбира същността и изискванията на поръчката. Важно и съществено за Възложителя при предложенията относно ключовите моменти е да установи, че участникът познава материята и спецификата на предстоящата работа във връзка с комплексния характер на бъдещите задачи, предмет на договора за избор на изпълнител, който да предостави консултантска услуга за упражняване на строителен надзор;

Предложени дейности, необходими за постигане целите на договора и на изискванията на Техническата спецификация - всеки участник следва да предложи всички дейности, които са необходими за изпълнение на поръчката в съответствие с Техническата спецификация, както и да аргументира своите бъдещи действия във връзка с тези дейности, ако бъде избран за Изпълнител на настоящата обществена поръчка.

- **Обяснение на идентифицираните предпоставки (допускания) за успешното изпълнение на договора и рискове, оказващи влияние върху изпълнението на договора и предложение за намаляване на влиянието на рисковете или ограничаването им, както и за прилагане на мерки, според участника.**

В тази част от офертата Участниците следва да определят начин/и за преодоляване на рисковете или за тяхното минимизиране и да опишат влиянието на потенциалните предпоставки (допускания) за успешното изпълнение на договора. Освен това Участниците следва да обяснят определените потенциални рискове, които могат да окажат влияние върху изпълнението на договора, както и да предложат стратегия за управление на рисковете и това как предлагат да действат при всеки един дефиниран риск с цел влиянието му да бъде ограничено или въобще да не настъпи.

Рискове и предпоставки, които могат да окажат влияние върху изпълнението на договора:

Предпоставки за успешното изпълнение на договора за консултантски услуги:

- Финансирането е осигурено и Възложителят ще извършва плащанията към Консултанта и Изпълнителя на договора за СМР своевременно;
- Консултантът има осигурен пълен достъп до наличните данни, които са необходими за успешно изпълнение на задълженията му;
- Изпълнителят на договора за СМР ще е строител, който ще осигури необходимия екип и договорът за СМР ще приключи в рамките на договореното време и бюджет и през Времето за съобщаване на дефекти няма да има необичайни проблеми;
- В състава и отговорностите на страните, участващи в изпълнението на обектите, няма да настъпят съществени промени;

- Всички страни, свързани с изпълнението на обектите, ще си сътрудничат за гладкото и своевременно изпълнение на дейностите.

Рискове за успешното изпълнение на договора за консултантски услуги:

- Забавяне или липса на финансиране;
- Процедурата за избор на изпълнител на СМР и подписването на договора за строителство няма да приключат едновременно с процедурата за избор на Консултант;
- Промяна на законодателната рамка в строителния сектор по време на изпълнение на обектите;
- Закъснение поради бездействие на Изпълнителя на договора за СМР;
- Закъснение поради необичайно неблагоприятни климатични условия по време на строителството.

Стратегия на участника

- Предложение на участника за начина/начините за постигането на очакваните резултати от изпълнението на услугата – всеки участник трябва да обясни конкретно и ясно какви резултати ще бъдат постигнати в случай, че той бъде избран за Изпълнител и да изложи по какъв начин ще постигне тези резултати. В допълнение участниците следва да развият съответните инструменти за изпълнение на услугата - всеки участник следва да предложи инструменти за изпълнение на поръчката. Тези инструменти следва да са конкретни и подходящи за изпълнението на услугата за упражняване на строителен надзор;
- Предложение за разпределението на задачите и отговорностите между експертите във връзка с изпълнение на дейностите по договора – всеки участник трябва да обясни по какъв начин ще извърши разпределение на задачите и отговорностите между предлаганите от него специалисти, така че успешно да изпълни предмета на поръчката.

График за изпълнение на дейностите, неподлежащ на оценка

- Всеки участник следва да разработи и представи график на дейностите, които ще бъдат изпълнени за периода на договора. Предлаганите срокове за изпълнение не следва да са необосновано кратки (**такива са сроковете, които според нормалната практика в областта на строителния надзор не са достатъчни за изпълнение на съответна дейност**), тъй като това би застрашило успешното изпълнение на услугите, предмет на поръчката.
- Разпределение на дейностите във времето по отношение ефективното управление и изпълнение на договора - всеки участник трябва да обясни как планира разпределението на дейностите във времето, така че да осигури ефективно управление и успешно изпълнение на договора.

Всички посочени по-горе части на офертата трябва да бъдат добре обосновани!

4.2 Предложена от участника цена в лева без ДДС

Преди извършване на финансовата оценка, ценовите предложения се проверяват, за да се установи, че са подготвени и представени в съответствие с изискванията на документацията за участие в процедурата.

Най– ниското ценово предложение получава **максимален брой точки**, а именно 100 точки. Точките на всяко едно от останалите ценови предложения се изчисляват поотделно по следната формула:

$$\Phi_{п} = (C_{мин} * 100) / C$$

Където:

Фп е точковата оценка на финансовото предложение;

Смин е стойност на най – ниското ценово предложение (без ДДС);

С е стойност на оценяваното ценово предложение (без ДДС).

Комплексната оценка (ОЦп) на офертата на участника се изчислява по формулата:

$$(КО) = (Тп*0,70)+ (\Phi_{п}*0,30);$$

КО има максимална стойност **100 точки**.