



МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА И КЛАСИРАНЕ НА ОФЕРТИТЕ

на участниците в процедура за избор на изпълнител за „Закупуване и доставка на SAN комутатори – 2 бр.“, финансиран по проект Research and Engagement for the European Reform University Alliance’ — ‘ReERUA’, осъществяван с финансовата подкрепа на Европейската комисия

Комисията извършва първоначална проверка за съответствието на техническото предложение на участниците с изискванията, заложи в техническата спецификация. При пълно несъответствие с техническата спецификация офертата на участника няма да бъде допусната до оценяване.

Всички оферти, които отговарят на изискванията на Постановление № 118 от 20 Май 2014 г.. за условията и реда за определяне на изпълнител от страна на бенефициенти на безвъзмездна финансова помощ от финансовия механизъм на Европейското икономическо пространство, Норвежкия финансов механизъм, Фонд "Убежище, миграция и интеграция" и Фонд "Вътрешна сигурност" и на условията на настоящата документация ще бъдат разглеждани, оценявани и класирани по посочените по-долу показатели и методика.

1. Критерий за оценка – Икономически най-изгодна оферта

2. Показатели и тяхната тежест в %

- „съответствие на техническите характеристики на предлаганата система с техническото задание“, с тежест при оценяването 50%;
- „предложена цена“, с тежест при оценяването 50%.

3. Методика за оценяване на офертите

Оценката на офертите се извършва на три етапа:

I етап: нефинансова оценка

II етап: финансова оценка

III етап: съставяне на комплексна оценка на офертите

1. I-ви етап - нефинансова оценка

Нефинансовата оценка се извършва по показател съответствие с техническото задание, заложи от възложителя и се изготвя от комисията на базата на представената техническа документация, както следва:

- пълно съответствие с техническото задание, заложи от възложителя - 100 точки;
- частично несъответствие с техническото задание, заложи от възложителя - 0 точки;

Таблица 1

за нефинансова оценка на офертите

	Участник i	Участник i	Участник i
Точки			



2. II-ри етап –финансова оценка

Таблица 2

за финансова оценка на офертите

	Участник i	Участник i	Участник i
Цена			

Офертата на участника, който предлага най-ниска обща цена получава 100 точки. Оценката за всяка от останалите оферти се получава по следната формула:

$$\Phi_i = (\text{Ц}_{\min} / \text{Ц}_i) \cdot 100$$

където:

Φ_i - оценка по показател Цена на участника;

Ц_{\min} - минимална цена за оценката;

Ц_i - цена за оценката в i-тата оферта.

3. III-ти етап – съставяне на комплексна оценка на офертите

Комплексната оценка на постъпилите оферти се формира от сумата на техническа и финансова оценка по формулата:

$$E_i = T_i \times 0.50 + \Phi_i \times 0.50,$$

където:

E_i – комплексна оценка на i-та оферта;

T_i – нефинансова оценка на i-та оферта

Φ_i – финансовата оценка на i-та оферта.

4. Комплексните оценки на офертите заедно с оценките по всички други показатели се нанасят в Таблица 3. Участник, получил най-висока комплексна оценка се класира на първо място.
5. В случай, че комплексните оценки на две или повече оферти са равни, за икономически най-изгодна оферта се приема тази оферта, в която се предлага най-ниска цена.
6. Когато не може да се определи изпълнител между класираните на първо място оферти по реда на т. 5, комисията провежда публично жребий за определяне на изпълнител.
7. Комисията съставя протокол за разглеждането, оценяването и класирането на офертите, който се подписва от всички нейни членове и се предава на възложителя заедно с цялата документация.
8. Комисията приключва своята работа с предаване на протокола на Възложителя.

Таблица 3



за комплексна оценка на офертите

№	ОЦЕНКИ	УЧАСТНИК	УЧАСТНИК	УЧАСТНИК
		i	i	i
1	Ti x 0,5			
2	Phi x 0,5			
3	Комплексна оценка - Ei (ред 1 + ред 2)			
4	КЛАСИРАНЕ			