РАЗДЕЛ I: МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ

УТВЪРДИЛ:.....

ЛЮБОМИР МАРКОВ

ЗА КМЕТ НА ОБЩИНА СТАМБОЛИЙСКИ

/ЗАПОВЕД № 557/ 28.12.207Г./

Настоящата Методика е изготвена в съответствие с принципите залегнали в чл. 2 от ЗОП и се прилага за оценяване на подадените предложения/оферти по обществена поръчка провеждана чрез СЪБИРАНЕ НА ОФЕРТИ С ОБЯВА, съгласно чл. 20, ал. 3, т. 2 от ЗОП с предмет: **„Изготвяне на специфичен анализ на опита на 3 държави - членки на ЕС в сектор планиране, взаимодействия и координиране на политики и услуги в сферата на социално включване на лица в риск"** по проектно предложение с регистрационен номер BG05M9OP001-4.001-0130и наименование на проекта: „Транснационално сътрудничество и трансфер на иновации за институционален капацитет в сектор социално включване", Оперативна Програма „Развитие на човешките ресурси" 2014-2020г., съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейските структурни и инвестиционни фондове.

РАЗДЕЛ II: КРИТЕРИИ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНАТА ПОРЪЧКА

УКАЗАНИЯ

Преди да пристъпи към оценяване на показателите от техническите предложения на участниците, комисията проверява дали същите са подготвени и представени в съответствие с изискванията на документацията за обществената поръчка и техническите спецификации. Комисията предлага за отстраняване от процедурата участник, който е представил техническо предложение, което не отговаря на предварително обявените условия на възложителя.

КРИТЕРИИ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ: КРИТЕРИЙ ЗА КАЧЕСТВО

Обществената поръчка се възлага въз основа на икономически най-изгодната оферта при критерий:

„ОПТИМАЛНО СЪОТНОШЕНИЕ КАЧЕСТВО/ЦЕНА"

Икономически най-изгодната оферта се определя въз основа на критерии за възлагане оптимално съотношение качество/цена. Основната цел при съставянето на методиката и критериите за оценяване е да бъде избрана икономически най-изгодната оферта, т.е. участник, чиято оферта в най-голяма степен отговаря на предварително обявените от възложителя условия. Класирането на допуснатите до оценка оферти се извършва на база получената от всяка оферта КО – „КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА"

КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА

КО – „КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА", която е с максимална стойност от **100 точки** и се изчислява по формулата: **КО = К1 + К2**: Комплексната оценка се формира като сума от оценките за всички показатели в методиката. На първо място ще бъде класиран

участникът, събрал максимален брой точки. Получената стойност се закръгля до втория знак след десетичната запетая (0,00).

К1 – „ЦЕНА ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДОГОВОРА“, която е с максимална стойност от **30 точки** и се изчислява по формулата: **К1 = (Ц1min/Ц1)х30**, където**Ц1min** – (*най-ниско предложена цена за изпълнение на договора от между всички участници*) и **Ц1** – (*предложената цена за изпълнение на договора на съответния разглеждан участник*) Получената стойност се закръгля до втория знак след десетичната запетая (0,00).

К2 – „КАЧЕСТВО” се изчислява по формулата: **К2 = К2.1 + К2.2**, и е с максимална стойност от **70 точки.**

К2.1 – „ПРОФЕСИОНАЛНА КОМПЕТЕНТНОСТНА ЕКИП ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРЕДМЕТА НА ПОРЪЧКАТА”, която е с максимална стойност от **60 точки.** Точките (оценките) са точно фиксирани и са **(1;30;60)** и се поставят от комисията, както следва: **1 ТОЧКА** – (*Участникът е предложил изпълнението да се осъществи от екип от служители/експерти със следната професионална компетентност: **ЕКСПЕРТ-1** – Ръководител екип, който да притежава документ, доказващ познанията по английски или испански език и същия има опит в изготвянето на 1бр. анализи;* **30 ТОЧКИ** – (*Участникът е предложил изпълнението да се осъществи от екип от служители/експерти със следната професионална компетентност: **ЕКСПЕРТ-1** – Ръководител екип, който да притежава документ, доказващ познанията по английски или испански език и същия има опит в изготвянето на 2бр. или повече анализи;* **60 ТОЧКИ** – (*Участникът е предложил изпълнението да се осъществи от екип от служители/експерти със следната професионална компетентност: **ЕКСПЕРТ-1** – Ръководител екип, който да притежава документ, доказващ познанията по английски и испански език и същия има опит в изготвянето на 2бр. или повече анализи;* Комисията извлича необходимата информация за настоящия показател от **ТОЧКА I.2) от ТЕХНИЧЕСКОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ.**

К2.2 – „ПРЕДЛАГАН СРОК”, която е с максимална стойност от **10 точки** и се изчислява по формулата: **К2.2 = (К2.2.1/К2.2.2)х10**,където **К2.2.1** – (*най-ниско предложен Срок за изпълнение на дейностите от между всички участници*) и**К2.2.2** – (*предложен Срок за изпълнение на дейностите на съответния разглеждан участник*). Получената стойност се закръгля до втория знак след десетичната запетая (0,00). Комисията извлича необходимата информация за настоящия показател от **ТОЧКА I.3) от ТЕХНИЧЕСКОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ.**

Участникът, който получи най-висока КО – „КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА“ на офертата се класира на първо място. Останалите участници се класират в низходящ ред съгласно съответната им комплексна оценка.

Когато предложение в офертата на участник, свързано с цена или разходи, което подлежи на оценяване, е с повече от 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка, Възложителят изисква подробна писмена обосновка за начина на неговото образуване, която се представя в 5-дневен срок от получаване на искането. Обосновката може да се отнася до:

икономическите особености на работния процес или на предоставяните услуги;

избраните технически решения или наличието на изключително благоприятни условия за участника за предоставянето на услугите;

оригиналност на предложеното от участника решение по отношение на услугите;

спазването на задълженията по чл. 115 от ЗОП;

възможността участникът да получи държавна помощ.

Получената обосновка се оценява по отношение на нейната пълнота и обективност относно гореизброените обстоятелствата, на които се позовава участникът. При необходимост от участника може да бъде изискана уточняваща информация. Обосновката може да не бъде приета и участникът да бъде отстранен само когато представените доказателства не са достатъчни, за да обосноват предложената цена или разходи.

Не се приема оферта, когато се установи, че предложените в нея цена или разходи са с повече от 20 на сто по-благоприятни от средните стойности на съответните предложения в останалите оферти, защото не са спазени норми и правила, свързани с опазване на околната среда, социалното и трудовото право, приложими колективни споразумения и/или разпоредби на международното екологично, социално и трудово право

Не се приема оферта, когато се установи, че предложените в нея цена или разходи са с повече от 20 на сто по-благоприятни от средната стойност на съответните предложения в останалите оферти поради получена държавна помощ, когато участникът не може да докаже в предвидения срок, че помощта е съвместима с вътрешния пазар по смисъла на чл. 107 от ДФЕС.