

## МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ ПО ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ № 2

### РАЗДЕЛ I: МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ

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: „Услуги на туроператори и на туристически агенции, във връзка с провеждане на събития с две обособени позиции“ по проект № BG05M9OP001-4.001-0119-C01 и наименование на проекта: „Транснационално сътрудничество и обмен на добри практики и иновативни решения в сферата на социалното включване за повишаване на административния капацитет и ефикасността в тази сфера“, Оперативна Програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014 – 2020 г., съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейски социален фонд, съответно за:

1. **ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ № 2** – „Организиране и провеждане на конференция за популяризиране на постигнатите резултати“;

### РАЗДЕЛ II: КРИТЕРИИ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНАТА ПОРЪЧКА

#### II.1) УКАЗАНИЯ

II.1.1) 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.

#### II.2) КРИТЕРИИ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ: КРИТЕРИЙ ЗА КАЧЕСТВО

II.2.1) Обществената поръчка се възлага въз основа на икономически най-изгодната оферта при критерий:

т.1 „ОПТИМАЛНО СЪОТНОШЕНИЕ КАЧЕСТВО/ЦЕНА“

т.2 Икономически най-изгодната оферта се определя въз основа на критерий 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“

#### II.2.2) КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА

т.1 КО – „КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА“, която е с максимална стойност от 100 точки се изчислява по формулата:  $КО = К1 + К2$ ; Комплексната оценка се формира като сума от оценките за всички показатели в методиката. На

----- [www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg) -----



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

**т.2 К1 – „ЦЕНА ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ДОГОВОРА“**, която е с максимална стойност от **40 точки** се изчислява по формулата:  $K1 = (C1_{min}/C1) \times 40$ , където  $C1_{min}$  – (най-ниско предложена цена за изпълнение на договора от между всички участници) и  $C1$  – (предложената цена за изпълнение на договорана съответния разглеждан участник) Получената стойност се закръгля до втория знак след десетичната запетая (0,00).

**т.3 К2 – „КАЧЕСТВО“** се изчислява по формулата:  $K2 = K2.1 + K2.2$ , и е с максимална стойност от **60 точки**.

**т.3.1 К2.1 – „ПРОФЕСИОНАЛНА КОМПЕТЕНТНОСТНА ЕКИП ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРЕДМЕТА НА ПОРЪЧКАТА“**, която е с максимална стойност от **40 точки**. Точките (оценките) са точно фиксирани и са **(1;20;40)** 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 диплома за завършено висше образование с минимална образователно-квалификационна степен „бакалавър“ в областите: връзки с обществеността и/или масовите комуникации и/или маркетинг и реклама и/или социалните, стопанските науки и същия има опит в организирането на **1бр.** работна среща и/или семинар и/или конференция и/или симпозиум и/или кръгли маси и/или обучение;  
**20 ТОЧКИ** – (Участникът е предложил изпълнението да се осъществи от екип от служители/експерти със следната професионална компетентност: **ЕКСПЕРТ-1** – Ръководител екип, който да притежава диплома за завършено висше образование с минимална образователно-квалификационна степен „бакалавър“ в областите: връзки с обществеността и/или масовите комуникации и/или маркетинг и реклама и/или социалните, стопанските науки и същия има опит в организирането на **2бр.** работни срещи и/или семинари и/или конференции и/или симпозиуми и/или кръгли маси и/или обучения;  
**40 ТОЧКИ** – (Участникът е предложил изпълнението да се осъществи от екип от служители/експерти със следната професионална компетентност: **ЕКСПЕРТ-1** – Ръководител екип, който да притежава диплома за завършено висше образование с минимална образователно-квалификационна степен „бакалавър“ в областите: връзки с обществеността и/или масовите комуникации и/или маркетинг и реклама и/или социалните, стопанските науки и същия има опит в организирането на **3бр.** работни срещи и/или семинари и/или конференции и/или симпозиуми и/или кръгли маси и/или обучения;  
Комисията извлича необходимата информация за настоящия показател от **ТОЧКА I.2)** от **ТЕХНИЧЕСКОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ**.

**т.3.2 К2.2 – „ПРЕДЛАГАН СРОК ЗА ОРГАНИЗИРАНЕ НА ДЕЙНОСТИТЕ“**, която е с максимална стойност от **20 точки** и се изчислява по формулата:  $K2.2 = (K2.2.1/K2.2.2) \times 20$ , където **K2.2.1** – (най-ниско предложен Срок за изпълнение на

----- [www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg) -----

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**.

- II.2.3)** 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.
- II.2.4)** 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:
- т.1 икономическите особености на работния процес или на предоставяните услуги;
  - т.2 избраните технически решения или наличието на изключително благоприятни условия за участника за предоставянето на услугите;
  - т.3 оригиналност на предложеното от участника решение по отношение на услугите;
  - т.4 спазването на задълженията по чл. 115 от ЗОП;
  - т.5 възможността участникът да получи държавна помощ.
- II.2.5)** 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.
- II.2.6)** 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
- II.2.7)** 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.