



ПРИМЕРНА МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ ЗА

Разработка и внедряване на ИКТ базиран софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти в ДИАНИД ЕООД - Единна система за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM)

В провежданите процедури за определяне на изпълнител по чл.51 от ЗУСЕСИФ и ПМС № 160/01.07.2016 г. за изпълнител се определя участникът, предложил икономически най-изгодната оферта, която може да включва :

1. Най-ниска цена”, където класирането на допуснатите до участие оферти се извършва само и единствено на база предложена цена (ед.цена и/или обща стойност);

2. “Ниво на разходите”

3. Оптимално съотношение качество-цена

При определяне на изпълнител чрез критерии „Ниво на разходите“ и „Оптимално съотношение качество-цена“ класирането на допуснатите до участие оферти се извършва на база получената от всяка оферта „Комплексна оценка” - (КО), като сума от индивидуалните оценки по предварително определените показатели. Когато са избрани тези критерии за оценка, методиката за оценка на подадените оферти е задължителен елемент от документацията на възложителя.

Всеки възложител има право да избира вида, броя и относителната тежест на показателите, които ще формират най-изгодната за него оферта, при спазване на изискванията и забраните, следващи от чл. 3, ал. 4 – 10, ал. 16 и ал. 18 и чл. 4 от ПМС № 160/01.07.2016 г.

При определяне на индивидуалните показатели в тези критерии, възложителят следва да се съобрази с предмета, с характера, с обема и спецификата на конкретната поръчка. За всеки предварително определен показател, възложителят определя максимално възможния брой точки и относителната му тежест, а когато това е обективно невъзможно, ги подрежда по важност в низходящ ред.

Максимално възможният брой точки за всеки показател следва да бъде определен еднакъв за всички, а относителните тегла могат да бъдат с различни стойности, с оглед преценката на възложителя за тяхната значимост.

В настоящата „Методика за оценка на офертите” за

Разработка и внедряване на ИКТ базиран софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти в ДИАНИД ЕООД - Единна система за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM) са конкретизирани и точно определени отделните показатели и съответните им относителни тегла в комплексната оценка, както следва:



Показател - П (наименование)	Относително тегло	Максимално възможен брой точки	Символно обозначение (точки по показателя)
1	2	3	4
1. Предложена цена – П ₁	30 % (0,30)	20	Т _ц
2. Гаранционен срок на поддръжка /в месеци/- П ₂	10 % (0,10)	20	Т _{г.с.}
3. Следгаранционна поддръжка /в месеци/- П ₃	10 % (0,10)	20	Т _{с.г.}
4. Техническо съответствие П ₄	35 % (0,35)	20	Т _{т.с}
5. Срок за изпълнение (в месеци)	15% (0,15)	20	Т _{с.и.}

В колона № 1 са посочени определените показатели с техните обозначения; в колона № 2 са посочени относителните тегла на всеки показател, като процент от комплексната оценка (до 100%); в колона № 3 е посочен максимално възможният брой точки (еднакъв за всички показатели); в колона № 4 е дадено символното обозначение на точките, които ще получи дадена оферта в конкретен показател.

Показател 1 – „Предложена цена”, с максимален брой точки – 20 и относително тегло в комплексната оценка – 0,30.

Максималният брой точки получава офертата с предложена най-ниска цена – 20 точки. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-ниската предложена цена по следната формула:

$$Т_{ц} = 20 \times \frac{C_{\min}}{C_n}, \text{ където:}$$

- „20” е максималните точки по показателя;
- „C_{min}” е най-ниската предложена цена;
- „C_n” е цената на n-я участник.

Точките по първия показател на n-я участник се получават по следната формула:

$$П_1 = Т_{ц} \times 0,30, \text{ където:}$$

- „0,30” е относителното тегло на показателя.
- П₁ е показател 1.

Показател 2 – Гаранционен срок на поддръжка /в месеци/, с максимален брой точки – 20 и относително тегло - 0,10.

Максималният брой точки по показателя получава офертата с предложен най-дълъг



гаранционен срок на поддръжка – 20 точки. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-дългия срок по следната формула:

$$T_{г.с} = 20 \times \frac{C_n}{C_{\max}}, \text{ където:}$$

- „20” е максималните точки по показателя;
- „ $C_{\max}$ ” е най-дългия предложен гаранционен срок;
- „ C_n ” е гаранционния срок на n-я участник.

Точките по втория показател на n-я участник се получават по следната формула:

$$П_2 = T_{г.с} \times 0,10 \text{ където:}$$

- „0,10” е относителното тегло на показателя.
- $П_2$ е показател 2.

* Предложен гаранционен срок за период по-дълъг от 60 месеца ще се смята за нереалистичен. Предложения, попадащи извън посочения диапазон, ще бъдат предложени за отстраняване и няма да бъдат разглеждани.

Показател 3 – Следгаранционна поддръжка /в месеци/, с максимален брой точки – 20 и относително тегло - 0,10.

Максималният брой точки по показателя получава офертата с предложена най-дълга следгаранционна поддръжка – 20 точки. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-дългия срок по следната формула:

$$T_{с.г.} = 20 \times \frac{C_n}{C_{\max}}, \text{ където:}$$

- „20” е максималните точки по показателя;
- „ $C_{\max}$ ” е най-дългия предложен следгаранционен срок;
- „ C_n ” е следгаранционния срок на n-я участник.

Точките по третия показател на n-я участник се получават по следната формула:

$$П_3 = T_{с.г.} \times 0,10 \text{ където:}$$

- „0,10” е относителното тегло на показателя.
- $П_3$ е показател 3.



* Предложена следгаранционна поддръжка за период по-дълъг от 60 месеца ще се смята за нереалистичен. Предложения, попадащи извън посочения диапазон, ще бъдат предложени за отстраняване и няма да бъдат разглеждани.

Показател 4 – Техническо съответствие П4, с максимален брой точки – 20 и относително тегло - 0,35.

В своето техническо предложение участниците следва да предложат специализирани софтуери, отговарящи на минималните изисквания, посочени в Техническите спецификации. В случай, че участниците предложат допълнителни функционалности и характеристика, идентифицирани от Възложителя, то същите ще бъдат оценени в съответствие с точките, посочени в настоящия показател. В случай, че участник не предложи допълнителни функционалности, то ще се счита, че същият отговаря на изискванията на Възложителя, но ще бъде оценен с 0 точки по показател 4.

Оборудване/Софтуер:	Надграждащи параметри	Точки
1	2	3
ИКТ базиран софтуер за управление на взаимоотношенията с клиенти / Единна система за управление на взаимоотношенията с клиенти (CRM)	1. Модул за финансов мениджмънт, включващ всички необходими финансови атрибути за извършване на управление на вътрешно-финансови дейности, като обработка на фактури, бюджетни планове, плащания, зареждания в банкиране; <i>* Доказва се с представяне на линк към демонстрационна версия към модула;</i>	Налично – 10 т. Не е налично – 0 т.



	1. Инструмент за разработване на бизнес процеси с възможност за автоматично генериране на RACI таблица с цел по-качествено внедряване на разработената система. Инструментът трябва да може да генерира и “Rest API” и “C++” код и да позволява автоматичен качествен контрол на бизнес модела; <i>* Доказва се с представяне на "скрийншот/ти" от екран/ни;</i>	Налично – 10 т. Не е налично – 0 т.
Максимално възможни точки по показател Техническо съответствие П 4		20 точки

Максималният брой точки получава офертата, получила най - висок сбор точки от отделните подпоказатели.

Точките по четвъртия показател на n-я участник се получават по следната формула:

$P_4 = T_{т.с} \times 0,35$ където:

- “0,35” е относителното тегло на показателя;
- P_4 е показател 4.

Показател 5 – „Срок за изпълнение /в месеци/”, с максимален брой точки – 20 и относително тегло в комплексната оценка – 0,15.

Максималният брой точки получава офертата с предложена най-кратък срок за изпълнение в месеци – 20 точки. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-краткия срок по следната формула:

$$T_{с.и.} = 20 \times \frac{C_{min}}{C_n}, \text{ където:}$$

- „20” е максималните точки по показателя;



- „C_{min}” е най-краткия срок за изпълнение в месеци;
- „C_n” е срокът за изпълнение на n-я участник.

Точките по първия показател на n-я участник се получават по следната формула:

$P_5 = T \cdot n \cdot 0,15$, където:

- „0,15” е относителното тегло на показателя.
- P₅ е показател 5.

* Предложен срок за изпълнение по кратък от 0,5 месеца ще се смята за нереалистичен. Предложения, попадащи извън посочения диапазон, ще бъдат предложени за отстраняване и няма да бъдат разглеждани.

Комплексната оценка /КО/ на всеки участник се получава като сума от оценките на офертата по трите показателя, изчислени по формулата:

$$КО = P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5$$

Офертата получила най-висока комплексна оценка, се класира на първо място.