



ПРИМЕРНА МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ ЗА

Разработка и внедряване на ИКТ базиран софтуер за управление на бизнес процесите/ресурсите в ДИАНИД ЕООД - Единна система за управление на ресурсите (ERP)

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 бизнес процесите/ресурсите в ДИАНИД ЕООД - Единна система за управление на ресурсите (ERP) 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	20 % (0,20)	20	Т _{г.с.}
3. Следгаранционна поддръжка /в месеци/- П ₃	15 % (0,15)	20	Т _{с.г.}
4. Техническо съответствие П ₄	35 % (0,35)	20	Т _{т.с}

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:

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

- „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:

$$P_1 = T_{ц} \times 0,30, \text{ където:}$$

- „0,30” е относителното тегло на показателя.
- P₁ е показател 1.

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

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:

$$П_2 = T_{г.с} \times 0,20 \text{ където:}$$

- „0,20” 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 - 0,15.

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:

$$П_3 = T_{с.г.} \times 0,15 \text{ където:}$$

- „0,15” 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: 1	Надграждащи параметри 2	Точки 3
ИКТ базиран софтуер за управление на бизнес процесите/ресурсите ERP	<p>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 позволяла автоматичен качествен контрол на бизнес модела;</p> <p><i>* Доказва се с представяне на "скрийншот/ти" от екран/ни;</i></p>	<p>Налично – 20 т. Не е налично – 0 т.</p>
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 на останалите участници се определят по следната формула:

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



- „20” е максималните точки по показателя;
- „ C_{max} ” е най-високият сбор точки по отделните подпоказатели;
- „ C_n ” са сборът точки по отделните подпоказатели на n-я участник.

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.

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

$$КО = P_1 + P_2 + P_3 + P_4$$

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