

ОДОБРЯВАМ: /



Дата...03...05.2018 г.,
Гр. София

ПЛАМЕН ПЕШАРОВ
УПРАВИТЕЛ НА „БДЖ-ПП“ ЕООД

МЕТОДИКА ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ
в избор на изпълнител, по реда на Глава двадесет и шеста от ЗОП, за възлагане на
обществена поръчка с предмет: „Анализ на съответствието на съществуващите
системи и процеси в „БДЖ-Пътнически превози“ („БДЖ-ПП“ ЕООД) с
изискванията на Регламент (ЕС) 2016/679 на Европейския парламент и на Съвета
относно защитата на физическите лица във връзка с обработването на лични данни
и относно свободното движение на такива данни (GDPR) и дефиниране на мерки
за привеждане на работните процеси и на информационните системи в
съответствие с Регламента“

1. Критерият за определяне на икономически най-изгодната оферта е оптимално
съотношение качество/цена.

2. Съгласно обявения критерий: оптимално съотношение качество/цена,
офертите ще бъдат оценени по следната методика:

Комплексната оценка (КО) на офертата на всеки участник се определя по
следната формула:

$$КО = П1 + П2, \text{ където}$$

КО - комплексна оценка на i-тия участник;

П1 - Показател „Предложена цена“;

П2 - Показател „Начин за изпълнение и управление на поръчката“.

Максималната стойност на комплексната оценка (КО) е 100 точки. На първо
място се класира офертата с най-висока комплексна оценка. Оценките по отделните
показатели се представят в числово изражение с точност до втория знак след
десетичната запетая.

Показател	Обозначение	Максимален брой точки
Показател „Предложена цена“	П1	40
Показател „Начин за изпълнение и управление на поръчката“	П2	60

Оценките се определят както следва:

1. Показател „Предложена цена“ (П1) максималният брой точки 40 точки
получава офертата с предложена най-ниска цена. Точките на останалите участници се
определят в съотношение към най-ниската предложена цена по следната формула:

$Ш = \frac{C_{\text{мин}}}{C_i} \times 40$, където:

$C_{\text{мин}}$ - най-ниското ценово предложение в лв. без ДДС между участниците;

C_i - ценовото предложение в лв. без ДДС на i -тия участник

Забележка: Цените се предлагат в български лева, без включен ДДС, до втория знак след десетичната запетая.

2. Показател „Начин за изпълнение и управление на поръчката” (П2) - по този показател ще се оценява цялостната концепция на участника (неговото разбиране за отговорностите, организацията и управлението) при изпълнение предмета на поръчката, с максимален брой точки 60.

Скалата за оценка на показателя е тристепенна – 1, 30 и 60 точки.

Критерии за оценка	Оценка (Точки)
Участникът е предложил дейностите, методите и средствата за изпълнение и управление на поръчката, както и способите за взаимодействие с възложителя.	1
Участникът е предложил дейностите, методите и средствата за изпълнение и управление на поръчката, както и резултатите, които ще бъдат постигнати. Описани са способите за взаимодействие с възложителя.	30
Участникът е предложил дейностите, методите и средствата за изпълнение и управление на поръчката, както и резултатите, които ще бъдат постигнати. Описани са способите за взаимодействие с възложителя. Предложена е детайлна методика за провеждане на анализа. Участникът е предложил методика за оценка на риска при изпълнение на договора, оценка на възможните рискове при изпълнение на договора.	60

3. Комисията прилага методиката за определяне на комплексната оценка на офертите по отношение на всички, допуснати до оценка оферти, без да я променя.

4. Крайното класиране ще се извърши на база получената оценка в низходящ ред, т.е. оферта, получила най-голям брой точки се класира на първо място и т.н.

5. Когато комплексите оценки на две или повече оферти са равни, с предимство се класира офертата, в която се съдържат по-изгодни предложения, преценени в следния ред:

12.1. по-ниска предложена цена

12.2. по-изгодно предложение по показатели извън цената, сравнени в низходящ ред съобразно тяхната тежест.

6. Комисията провежда публично жребий за определяне на изпълнител между класираните на първо място оферти, ако участниците не могат да бъдат класирани в съответствие с разпоредбите на чл.58, ал.2 от ППЗОП.

7. Комисията съставя протокол за разглеждането и оценката на офертите и за класирането на участниците, който се представя на Възложителя за утвърждаване.

8. В един и същи ден утвърденият протокол се изпраща на участниците и се публикува в профила на купувача.