



Оперативна програма “Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007-2013  
Приоритетна ос 4 “Укрепване на международните пазарни позиции на българската икономика”



**РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ**  
Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия

**ПРОЕКТ BG161PO003 – 4.2.01-0001**

**“PROMOTION OF THE INTERNATIONALIZATION OF THE BULGARIAN ENTERPRISES”**

**Проект № BG161PO003 – 4.2.01-0001**  
**“НАСЪРЧАВАНЕ НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ”**

Този проект е получил финансиране от Европейския фонд за регионално развитие чрез Оперативна програма “Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007 - 2013

**МЕТОДИКА**  
**ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ КОМПЛЕКСНАТА ОЦЕНКА НА ОФЕРТАТА**

**” ИЗГОТВЯНЕ НА АНАЛИЗИ, ПРОУЧВАНИЯ, ОЦЕНКИ, МАРКЕТИНГОВИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ ПЛАНОВЕ - РАЗРАБОТВАНЕ НА 18 БРОЯ ЕКСПОРТНИ СТРАТЕГИИ И АНАЛИЗИ ”**

Всички оферти, които отговарят на обявените от Възложителя условия и бъдат допуснати до разглеждане, ще бъдат оценявани по критерия „икономическо най-изгодно предложение” при следните показатели за определяне на комплексната оценка:

- **П<sub>1</sub>** Техническо предложение за изпълнение на проекта в съответствие с изискванията на Възложителя, заложен в Техническото задание – максимална оценка **70 точки**;
- **П<sub>2</sub>** Предложена цена в лева – максимална оценка **70 точки**.

**Указания за определяне на оценката по всеки показател:**

**I. П<sub>1</sub> - Техническо предложение** за изпълнение на проекта в съответствие с изискванията на Възложителя, заложен в Техническото задание – максимална оценка 70 точки.

По този показател ще се извършва оценка на правилното разбиране на обхвата и целите на поръчката и съответствието на предложеното от участника подробно описание на

организацията и методологията на работа с указанията на Възложителя за изготвянето му, изложени в Техническото задание.

**За покриването на показателя П<sub>1</sub> ще се дава оценка до 70 точки, която е сбор от точките по следните подпоказатели:**

1. Идентифициране от участника на основните етапи на оперативния мениджмънт на техническото задание и определяне на дейностите за изпълнение на всеки един от тях (П<sub>1.1</sub>) - до 20 точки

2. Обхват на анализа и описание на методологията на изпълнението на всяка една от дейностите, определена в конкретните фази на всеки един от етапите на оперативния мениджмънт на поръчката (П<sub>1.2</sub>) - до 35 точки

3. Разбиране на заданието и формулиране на възможните рискове и определяне мерките за тяхното преодоляване (П<sub>1.3</sub>) - до 9 точки

4. Разпределение на човешкия ресурс на участника и определяне на функциите на екипа за изпълнение на поръчката по конкретиката на фазите на изпълнение на дейностите и техническото задание (П<sub>1.4</sub>) - до 6 точки

$$P_1 = P_{1.1} + P_{1.2} + P_{1.3} + P_{1.4}$$

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА	Максимален брой точки - 70
Идентифициране от участника на основните етапи на оперативния мениджмънт на техническото задание и определяне на дейностите за изпълнение на всеки един от тях /П <sub>1.1</sub> /	20
Ясно дефиниране на етапите на планиране, управление и мониторинг на изпълнението на поръчката и представяне на разбирането на участника за всеки един от тях.	9 точки
	1 – 3 – описание на етапите, посочени в настоящата методика без изразено разбиране на участника за ролята на всеки един от тях;
	4 – 6 – графично изображение на ролята и функциите на всеки един от етапите 7 – 9 – представяне на логическата обвързаност на всеки един от етапите с постигането на конкретните резултати
Представяне на конкретните дейности и обосновка на необходимостта от изпълнението на всяка една от тях в съответната фаза на отделните етапи на оперативния мениджмънт на техническото задание	11 точки
	1 – 4 т. - Представяне и обосновка на 5 дейности в 2 фази
	5 – 7 т. - Представяне и обосновка на повече от 7 дейности в 3 фази
	8 – 11т. – Представяне и обосновка на повече от 9 дейности в 4 фази
Обхват на анализа и описание на методологията на изпълнението на всяка една от дейностите, определена в конкретните фази на всеки един от етапите на оперативния мениджмънт на поръчката / П <sub>1.2</sub> /	35 точки

<p>Представяне на обхвата на анализа и методологията за изпълнението на всяка една от дефинираните от участника, дейности и ясна и точна обосновка за избора, която показва, какви резултати ще се постигнат с използването на посочената методология.</p>	<p style="text-align: center;"><b>12 точки</b></p> <p>1 – 3 т. – Представено е описание на анализа и методология за изпълнение на всички дейности, но липсва ясна и точна обосновка за избора.</p> <p>4 – 6 т. – Представено е описание на анализа и методология за изпълнение на 50% от дейностите със съответната обосновка</p> <p>7 – 9 т. – Представено е описание на анализа и методология за изпълнение на 70% от дейностите със съответната обосновка</p> <p>10 – 12 т. - Представено е описание на анализа и методология за изпълнение на 100% от дейностите със съответната обосновка</p>
<p>Участникът е представил специфичен набор от промоционални мерки за успешно позициониране на идентифицираните пазари и перспективи за развитие на износа на съответния сектор и е обосновал ясно и точно адекватността на избора си, посочвайки резултатите от прилагането на тези мерки.</p>	<p style="text-align: center;"><b>11 точки</b></p> <p>1 – 4 т. – Представен е специфичен набор от промоционални мерки, но не е обоснована адекватността на избора на този набор и не са посочени резултатите от прилагането на тези мерки.</p> <p>5 – 7 т. – Представен е специфичен набор от промоционални мерки, обоснована е ясно и точно адекватността на избора на този набор, но не са посочени резултатите от прилагането на тези мерки.</p> <p>8 – 11 т. – Представен е специфичен набор от промоционални мерки, обоснована е ясно и точно адекватността на избора на този набор, посочени са резултатите от прилагането на тези мерки.</p>
<p>Представяне на използваните източници на информация и бази данни, които ще се използват при изпълнението на всяка една от дефинираните от участника, дейности и ясна и точна обосновка за избора, която показва, как и/или с какво тези източници и данни ще допринесат за изпълнение на дейностите.</p>	<p style="text-align: center;"><b>12 точки</b></p> <p>1 – 3 т. – Представени са използваните източници на информация и бази данни за изпълнение на всички дейности, но липсва ясна и точна обосновка за избора, която показва, как и/или с какво тези източници и данни ще допринесат за изпълнение на дейностите.</p> <p>4 – 6 т. – Представени са използваните източници на информация и бази данни за изпълнение на 50% от дейностите със съответната обосновка.</p> <p>7 – 9 т. – Представени са използваните източници на информация и бази данни за изпълнение на 70% от дейностите със съответната обосновка.</p> <p>10 – 12 т. - Представени са използваните източници на информация и бази данни за изпълнение на 100% от дейностите със съответната обосновка.</p>
<p><b>Разбиране на заданието и формулиране на възможните рискове и определяне мерките за тяхното преодоляване/П<sub>1,3/</sub></b></p>	<p style="text-align: center;"><b>9 точки</b></p>

Участникът правилно разбира заданието и е дефинирал потенциалните рискове при изпълнението на поръчката, определил е относителната им тежест и е предложил адекватни мерки за тяхното предотвратяване	1 – 3т. – релевантно разбиране и дефиниране на рискове при 50 процента от дейностите 4 – 6т. – релевантно разбиране и дефиниране на рискове при 70 процента от дейностите 7 – 9 т. – релевантно разбиране и дефиниране на рискове при 100 процента от дейностите
<b>Разпределение на човешкия ресурс на участника и определяне на функциите на екипа за изпълнение на поръчката по конкретиката на фазите на изпълнение на дейностите и техническото задание / П<sub>1.4</sub>/</b>	<b>6 точки</b>
Участникът е разписал наличния човешки ресурс за изпълнението, дефинирал е изрично задачите и отговорностите на отделните експерти, съгласно планираните дейности, но не е приложил подробен времеви график за всеки от членовете на екипа. Организацията и планът на изпълнението съответстват напълно на обхвата на услугите, предвидени в техническото задание.	1 – 3
Участникът е разписал адекватно и подробно наличния човешки ресурс за изпълнението, като ясно и точно е дефинирал задачите и отговорностите на отделните експерти, съгласно планираните дейности и е приложил подробен времеви график за всеки от членовете на екипа. Организацията и планът на изпълнението съответстват напълно на обхвата на услугите, предвидени в техническото задание.	4 - 6

Оценката се извършва от членовете на комисията за провеждане на процедурата, като всеки член на комисията попълва отделна колонка в таблица за оценка на предложенията на участниците на реда за съответния критерий/ подкритерий. Общата оценка на комисията за всеки критерий или подкритерий се получава, като сборът от индивидуалните оценки се раздели на броя на членовете на комисията (средноаритметична оценка).

На оценка по критерия предложена цена подлежат технически предложения за изпълнение на поръчката, които са получили оценка по критерии П<sub>1</sub> най-малко 50 точки, като комисията няма да отваря и оценява ценовата оферта на тези участници само ако има представени не по – малко от други 3 оферти за съответната обособена позиция, които надвишат минималните точки.

## **II. П<sub>2</sub>. Предложена цена:**

$(П_2) = \text{Минимална предлагана цена} / \text{предлагана цена}$ , където „минимална предлагана цена” е най-ниската предложена цена от участник, допуснат до участие и класиране; „предлагана цена” е цената, предложена от съответния участник съгласно ценовата му оферта (в лева). Максимален брой точки на показателя е 70 т.

$$P_2 = \frac{\text{Минимална предлагана цена}}{\text{Предлагана цена}} \times 70$$

**Комплексната оценка (КО)** на офертата на кандидата за всяка позиция по отделно се изчислява по формулата:  $(КО) = (П1) \times 0,7 + (П2) \times 0,3$

**Максимална стойност на комплексната оценка (КО) е 70 т.**

За нуждите на тази методика всички дробни числа, които могат да се получат при прилагане на съответната формула, се закръгляват към втория знак след десетичната запетая.

**Офертата, получила най- голям брой точки, се класира на първо място.**