

МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА

Настоящата методика представлява съвкупност от правила, които имат за цел да се определи начина, по който ще се извърши класиране на офертите. Класирането на офертите по предмета на процедурата се извършва по комплексна оценка, изчислена на база оценка на офертите, **като критерият е икономически най-изгодна оферта**

Класирането на офертите се извършва по низходящ ред на получената комплексна оценка, като на първо място се класира офертата с най-висока оценка.

МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА:

Формула за оценка: $KO = K1 + K2$,

Показател K1 – Предлаганият от участника срок за доставка /в часове/ за всяка конкретна поръчка- с коефициент на тежест 50%.

Показател K2 – предложението от участника процент отстъпка от продажната цена на дребно без ДДС на резервни части, материали и консумативи, необходими за извършване на текущите ремонти на техника – с коефициент на тежест 50%.

Определяне на оценката по всеки показател:

1. Оценка за определяне на срок за доставка:

Предложеният от участниците срок трябва да бъде различен от 0.00 ч.

$$K1 = \frac{\text{минимален предложен срок}}{\text{предложен срок за участника}} \times 50$$

2. Оценка за определяне на процент отстъпка от продажната цена на дребно без ДДС на резервни части, материали и консумативи, необходими за извършване на текущите ремонти на техника (в проценти). Предложената от участниците отстъпка от продажната цена на дребно без ДДС трябва да бъде по-голяма от 0%.

$$K2 = \frac{\text{предложен \% отстъпка от участника}}{\text{предложен максимален (най-висок) \% отстъпка}} \times 50$$

В случай, че комплексните оценки на две или повече оферти са равни за икономически най-изгодна се приема тази, в която се предлага най-висок процент отстъпка по критерий K2.

При еднакъв предложен процент отстъпка /K2/ от двамата или повече участници, комисията провежда публично жребий на изпълнител между класираните на първо място оферти, съгласно чл. 58, ал. 3 от ППЗОП.

Изготвено по Регламент (ЕС) 2016/679
/инж. Мая Караиванова - Динкова/