

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ ПО ЧЛ. 37, АЛ. 1, Т. 1 и Т. 2 ОТ ЗОП И МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА

1. Критерий за определяне на изпълнител – икономически най-изгодна оферта.
Всяка оферта, отговаряща на изискванията на Възложителя за подбор и допустимост, се оценява по настоящата методика и получава КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА, с която участва в крайното класиране.

2. Указания за определяне на КОМПЛЕКСНА ОЦЕНКА (КО) на офертата

Допуснатите до участие участници ще бъдат класирани по следните показатели и относителната им тежест за определяне на комплексната оценка:

Обособена позиция № 1 с предмет: „Дейности по информация и публичност”

Показатели:

1. Технически показател – с тежест 70% в комплексната оценка.

(П1) **ОБОСНОВКА** = 30 точки, максимална стойност

(П2) **СТРАТЕГИЯ** = 70 точки, максимална стойност

Максимална стойност – 100 точки.

№	ПОДПОКАЗАТЕЛ	ОЦЕНКА
1.	ОБОСНОВКА (П1)	Максимум 30 т.
1.1.	Разбиране на целите на настоящата обществена поръчка и основните дейности, включени в нея, включително влиянието им върху успешното реализиране на проект „Интегрирано развитие на културно – историческия туризъм в Община Монтана”	Максимум 20 т.
	Участникът демонстрира познаване на спецификата на дейностите по поръчката, свързани с успешното реализиране на проекта	20 т.
	Участникът демонстрира познаване на спецификата на отделни дейности от предмета на обособената позиция, свързани с успешното реализиране на проекта	12 т.
	Участникът показва слабо познаване на спецификата на дейностите по обособената позиция, свързани с успешното реализиране на проекта	1 т.
1.2.	Методика, инструменти за изпълнение и очаквани резултати за организиране на задачите, с включени всички съпътстващи дейности	Максимум 10 т.
	Участникът е предложил методика за изпълнение на всички от посочените от него дейности към съответната задача, необходими за изпълнение на поръчката. Участникът е изброил очакваните резултати от изпълнението на всяка дейност и е посочил, как ще бъдат постигнати посредством предложените подходи и инструменти, които ще бъдат използвани при изпълнението. Участникът е описал метод на работа, който е: логически свързан и вътрешно непротиворечив.	10 т.
	Участникът е предложил методика за изпълнение на всички от посочените от него дейности към съответната задача, необходими за изпълнение на поръчката. Участникът е изброил очакваните резултати от изпълне-	6 т.

	нието на дейностите, но не е посочено, как ще бъдат постигнати посредством предложените подходи и инструменти, които ще бъдат използвани при изпълнението. Участникът е описал метод на работа, който не е логически свързан и/или е вътрешно противоречив.	
	Участникът е предложил методика за изпълнение на дейностите към съответната задача, в която само е преповторена информацията, предоставена в Пълното описание на обекта на поръчката и Техническото задание. Участникът не е посочил, как ще бъдат постигнати очакваните резултати от изпълнението на дейностите. Участникът е описал метод на работа, който не е свързан със спецификата на дейностите.	2 т.
2.	СТРАТЕГИЯ (П2)	Максимум 70 т.
2.1.	Цялостна визия на реализацията на обществената поръчка	Максимум 25 т.
	Предложението на участника показва отлично разбиране на предмета на поръчката, целите на проект „Интегрирано развитие на културно – историческия туризъм в Община Монтана” и на целевите групи. Предложените мерки са много добре обосновани и са в състояние да доведат до пълно постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	25 т.
	Предложението на участника показва разбиране на предмета на поръчката, целите на проект „Интегрирано развитие на културно – историческия туризъм в Община Монтана” и целевите групи. Предложените мерки са добре обосновани, но не са в състояние да доведат до пълно постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	15 т.
	Предложението на участника показва недостатъчно разбиране на предмета на поръчката, целите на проект „Интегрирано развитие на културно – историческия туризъм в Община Монтана” и целевите групи. Предложените мерки не са добре обосновани и/или не са в състояние да доведат до постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	7 т.
2.2.	Концепция за изработване на билбордове, постоянни обяснителни табели, брошури, публикации	Максимум 20 т.
	Представената концепция показва отлично разбиране на целите на проекта и целевите групи и е в състояние да доведе до пълно постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	20 т.
	Представената концепция показва разбиране на целите на проекта и целевите групи, но не е в състояние да доведе до постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	12 т.
	Представената концепция показва лошо разбиране на целите на проекта и целевите групи и/или не е в състояние да доведе до постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	4 т.

2.3.	Стратегия за провеждане на пресконференциите	Максимум 25 т.
	Предложената от участника стратегия е оригинална и осигурява достигане на посланията и целите на проекта до максимален кръг от хора.	25 т.
	Предложената от участника стратегия не се отличава с оригиналност, както и не гарантира достигането на посланията и целите на проекта до максимален кръг от хора.	15 т.
	Предложената от участника стратегия не е в състояние да осигури достигне на проекта със своите послания и цели по непосредствен, оригинален и впечатляващ начин до възможно най-широк кръг от хора.	7 т.

$$\text{Кто} = (\text{П1} + \text{П2}) \times 0,7$$

2. Ценови показател – с тежест 30% в комплексната оценка.

(Кпц) Предложена цена = 30 точки, максимална стойност

Оценката по ценови показател:

(Кпц) – оценката по показателя предложена цена ще се изчислява на база предложената от участниците цена за изпълнение, по следната формула:

$$(\text{Кпц}) = \frac{\text{минималната предложена цена}}{\text{цената, предложена от оценявания участник}} \times 30$$

3. Определяне на комплексната оценка

Комплексната оценка (КО) се образува като сума от оценката по техническия показател и ценовия показател в методиката по формулата:

$$(\text{КО}) = \text{Кто} + \text{Кпц}$$

Оценяването става въз основа на сравнителен анализ на отделните елементи от техническите предложения на участниците, като всяка оценка по отделните подпоказатели се мотивира от всеки член на комисията с оглед обективност и прозрачност на получените оценки.

Оценката се извършва от длъжностните лица 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).

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.

Обособена позиция №2 с предмет: „Дейности по разработване и разпространение на рекламни материали“

1. Техническа оценка (К) - Демонстрирани от участника умения и възможности за изпълнението на поръчката – максимум 70 точки

$$K_i = K_1 + K_2$$

K_i – оценка на i-тата оферта

Показателите за оценяване са:

K₁ – Изработване на видеоклип за продукт „Интегрирано развитие на културно – историческия туризъм в Община Монтана” - 1 брой с продължителност 3 мин.

K₂ – Изработка на триизмерен макет на крепостта и хълма

Формулата за изчисляване на техническата оценка (К) за всеки участник е:

$$K = K_i / K_{\max} \times 70,$$

Където:

K – Техническа оценка,

K_i – Оценка на i-тата оферта,

K_{max} – Оценка на офертата, получила максимален брой точки.

Показател и степен на съответствие		Точки
K1.	Изработване на видеоклип за продукт „Интегрирано развитие на културно – историческия туризъм в Община Монтана” - 1 брой с продължителност 3 мин.	50 т.
	Отлично ниво – Участникът е представил анотация, концепция за сценарий и режисьорска експликация на видеоклип съгласно техническото задание. Концепцията и сценария на видеоклип популяризират спецификите на проекта. Творческата идея е креативна, насочена към целевите аудитории. В разработката на концепцията и сценариите на видеоклипа е използван иновативен творчески подход.	50
	Добро ниво – Участникът е представил анотация, концепция за сценарий и режисьорска експликация на видеоклип съгласно техническото задание. Концепцията и сценария на видеоклипа популяризират спецификите на проекта, но творческата идея не е съобразена с целевите аудитории и не е креативна.	25
	Добро ниво – Участникът е представил анотация, концепция за сценарий и режисьорска експликация на видеоклипа съгласно техническото задание. Концепцията и сценария на видеоклипа не популяризират спецификите на проекта, като творческата идея не е съобразена с целевите аудитории и не е достатъчна креативна.	5
K2.	Изработка на триизмерен макет на крепостта и хълма	Макс. 20
	Отлично ниво – предложеният идеен проект на триизмерен макет на крепостта и хълма е съобразен с концепцията и техническите параметри на заданието. Творческата идея има изчистена визия, единна е и обединява графично всички забележителности.	20
	Незадоволително ниво – предложеният идеен проект на триизмерен макет на крепостта и хълма не са съобразени с концепцията и	10

	техническите параметри на заданието. Творческата идея има изчистена визия, единна е и обединява графично всички забележителности	
--	--	--

2. Финансова оценка (Ц) – максимум 30 точки

Оценката на предложената от участника цена се формира по следната формула:

$$Ц = (Ц_{\min} / Ц_i) * 30$$

Където:

Ц – Финансова оценка,

Ц_i – Цена, предложена от участника,

Ц_{min} – Минимална предложена цена.

Максимален брой точки – 30 т.

В/ Комплексна оценка (КО)

Комплексната оценка (КО) на офертата на участника се изчислява като сбор от индивидуалните оценки по отделните показатели съобразно следната формула:

$$КО = К + Ц,$$

Където:

КО – Комплексна оценка,

К – Техническа оценка,

Ц – Финансова оценка.

КО има максимална стойност 100 точки.

Комисията прилага методиката по отношение на всички, допуснати до оценка оферти, без да я променя.

Обособена позиция № 3 с предмет: „Разработка и поставяне на туристически информационни табели“

1. Техническа оценка (Кто) - Демонстрирани от участника умения и възможности за изпълнението на поръчката – max 70 точки.

Концепция за изработване на туристически информационни табели	Максимум 70 т.
Представената концепция показва отлично разбиране на целите на проекта и целевите групи и е в състояние да доведе до пълно постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	70 т.
Представената концепция показва разбиране на целите на проекта и целевите групи, но не е в състояние да доведе до постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	35 т.
Представената концепция показва лошо разбиране на целите на проекта и целевите групи и/или не е в състояние да доведе до постигане на целите, които си поставя изпълнението на поръчката.	10 т.

2. Ценови показател – с тежест 30% в комплексната оценка.

(Кпц) Предложена цена = 30 точки, максимална стойност

Оценката по ценови показател:

(Кпц) – оценката по показателя предложена цена ще се изчислява на база предложената от участниците цена за изпълнение, по следната формула:

$$(Кпц) = \frac{\text{минималната предложена цена}}{\text{цената, предложена от оценявания участник}} \times 30$$

3. Определяне на комплексната оценка

Комплексната оценка (КО) се образува като сума от оценката по техническия показател и ценовия показател в методиката по формулата:

$$(КО) = Кто + Кпц$$