



# КРИТЕРИИ ЗА ПОДБОР И ВЪЗЛАГАНЕ



# Съдържание

---

1. Методи за разработване на критерии за подбор и възлагане – как да не ги объркаме - точкуване на оферти
2. Равнопоставеност и не-дискриминация, прозрачност
3. Прилагане на критерий най-ниска цена
4. Методи използвани за определяне на икономически най-изгодна оферта (МЕАТ)
5. Начини за прилагане на методите за Оценка на разходите за целия жизнен цикъл и Оценка на общата стойност на собственост



---

# Цели и задачи



---

Методи за разработване на критерии  
за подбор и възлагане – как да не ги  
объркаме - точкуване на оферти



# Методи за разработване на критерии за подбор и възлагане – как да не ги объркаме - точкуване на оферти

---

Критериите за подбор могат да са свързани с:

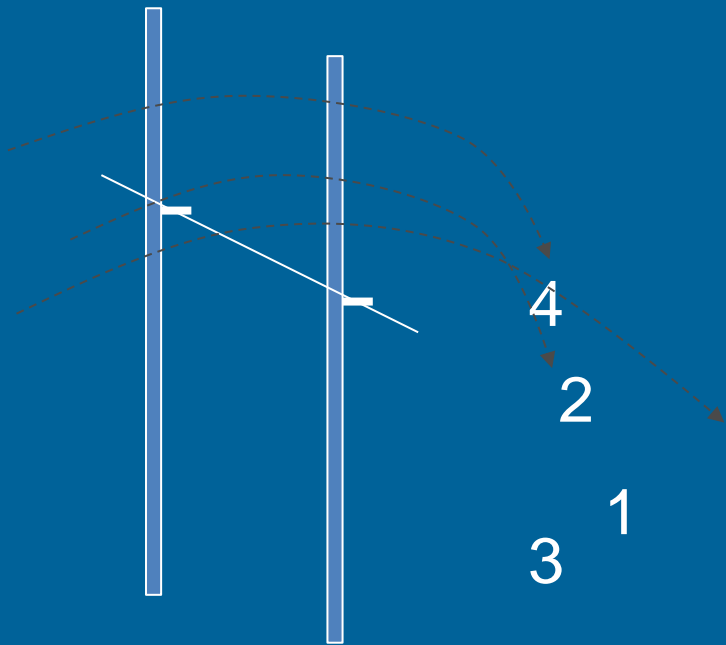
- (а) Право да упражнява професионалната дейност;
- (б) Икономическо и финансово състояние;
- (с) Технически и професионални възможности.



# Подбор срещу възлагане на договор

- Критерии за подбор

- Достатъчно е да са изпълнени



- Фактори за сравнение

- Факторите за сравнение трябва да покажат различията



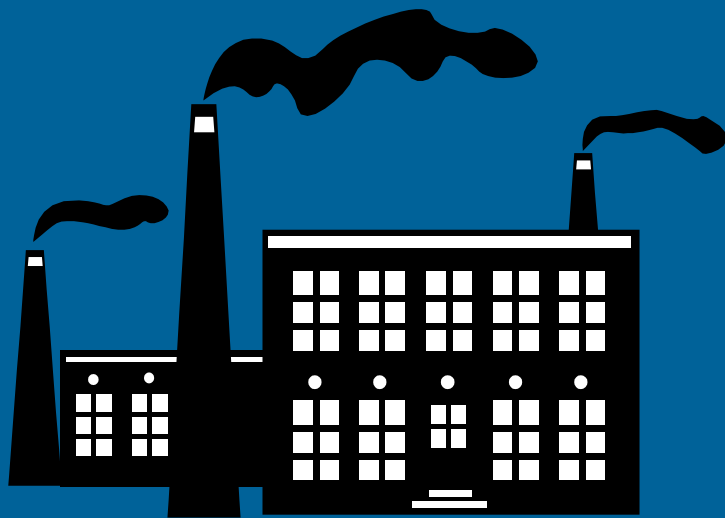


# Да не се бъркат

## КРИТЕРИИ ЗА ПОДБОР

### ВКЛЮЧЕНО/ИЗКЛЮЧЕНО

- Заводът може ли да произвежда 10 000 коли/годишно?
- Икономическо състояние?



## ТЕХНИЧЕСКИ СПЕЦИФИКАЦИИ

Минимални изисквания

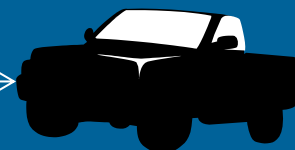
### ВКЛЮЧЕНО/ИЗКЛЮЧЕНО

- Колата трябва да бъдат с четири врати

Критерии за възлагане на договор

### Точкуване

- Точкувани характеристики и цена на колата





# Методи за разработване на критерии за подбор и възлагане – как да не ги объркаме - точкуване на оферти

---

- Възлагащите органи ще ограничат всички изисквания до такива подходящи за осигуряване на това, че кандидатът или участникът има правният и финансов капацитет и техническите и професионални възможност за да изпълни, договорът, който ще бъде възложен. Всички изисквания ще бъдат свързани и пропорционални на предмета на договора
- Бележка: Минималният годишен оборот, който се изисква икономическите оператори да имат няма да надвишава два пъти предвидената стойност на договора, освен при надлежно обосновани случаи





## Критерии за подбор

---

- Идеи за критерии за подбор
  - Не да се избере най-добрият икономически оператор, но
  - Да се отхвърли най-слабият
  - Единствен метод на подбор при открита процедура
  - Има забележителен ефект върху крайните резултати



# Разлика между откритата процедура и другите процедури

- Открита процедура

Продължават в процеса ← | → Критериите за подбор на се изпълнени  
1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12...

- Процедура с договаряне (и ограничена)

Продължават в процеса ← | → Критериите за подбор на се изпълнени  
Ограничаване броя на кандидатите изпълняващи критериите за подбор

1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12...



# Методи за разработване на критерии за подбор и възлагане – как да не ги объркаме - точкуване на оферти

---

- Различни от открита процедура
- Възлагащите органи ще посочат в обявлението или поканата да потвърдят интерес, обективни и не-дискриминационни критерии или правила, които възнамеряват да приложат, минималния брой кандидати, които възнамеряват да поканят и когато е подходящо максималния.



# Квалифициране

- обективни и не-дискриминационни критерии или правила
- Минимален брой кандидати
- Максимален брой кандидати



В контекста на същата процедура възлагащия орган няма да включват икономически оператори, които не са заявили участие, или кандидати, които нямат изискваните възможности.



## Методи за разработване на критерии за подбор и възлагане – как да не ги объркаме - точкуване на оферти

---

- Възлагащите органи ще посочат обективните и не-дискриминационни критерии или правила, които възнамеряват да приложат, минималния брой кандидати, които възнамеряват да поканят и когато е подходящо максималния. Съгласно решение на Съда на ЕС, C-470/99 *Universale Bau*, в случай, че моделът за точкуване съществува, той трябва да бъде предоставен на кандидатите



## Принцип на Лианакис

---

- Запознати ли сте с този случай?



---

Равнопоставеност и не-  
дискриминация, прозрачност



# Отношение към икономическите оператори

---

- Съгласно Директивата възлагащите органи ще се отнасят към икономическите оператори
  - Еднакво
  - Без дискриминация
  - Прозрачно
  - Поп пропорционален начин





# Отношение към икономическите оператори

---

- Правила (критерии за възлагане и др.) по отношение на обществените поръчки
  - Трябва да бъдат предварително определени
  - Трябва да бъдат публикувани за икономическите оператори (обявление)



---

# Прилагане на критерий най-ниска цена



## Критерий най-ниска цена

---

- Икономически най-изгодната оферта от гледна точка на възлагащия орган ще бъде определена на база цена или стойност, чрез използване на подход ефективност на разходите
- Използването на най-ниска цена е възможно. Това е подходящо при покупка на
- Стандартни сурови материали
- Стандартни продукти
- Когато техническите спецификации осигуряват качеството (например пълни чертежи и производствени насоки)



## Критерий най-ниска цена

---

- Страните членки могат да осигурят това възлагащите органи да не могат да прилагат само цена или стойност като самостоятелен критерий за възлагане или да ограничат използването им до определени категории от възлагащи органи или определен тип договори.
  - Лесно да се избегне, ако възлагащите органи не могат да използват само цена



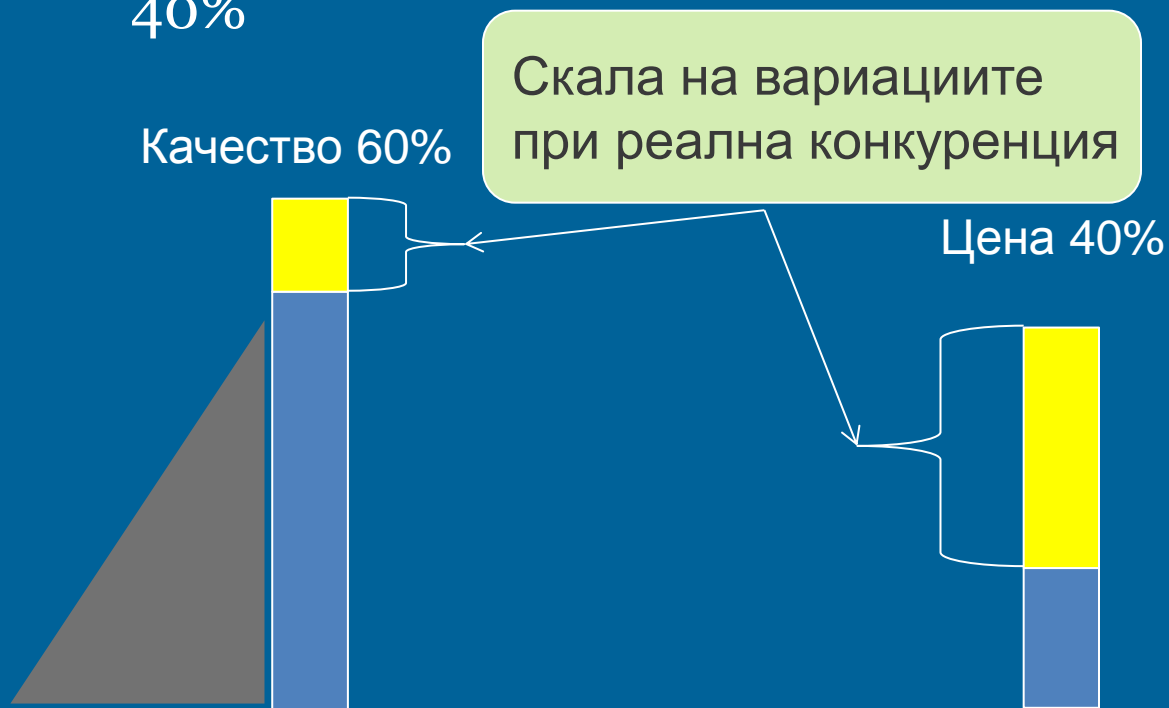
---

# Методи използвани за определяне на икономически най-изгодна оферта (MEAT)



# Критерии за възлагане-точкуване

- Факторите за сравнение трябва да покажат разликите
- Но до каква степен и как?
  - Разпространен проблем, в поканата за участие е посочен критерий за възлагане: качество 60%, цена 40%





# Критерии за възлагане-точкуване

---

- Фактори оказващи влияние
  - Колко голям диференциал продуцира точкуването
  - Каква е формулата за изчисление на точките
  - Колко е точен (връзка с действителността на договорния период) критерият/точкуването



# ОСНОВНА ФОРМУЛА

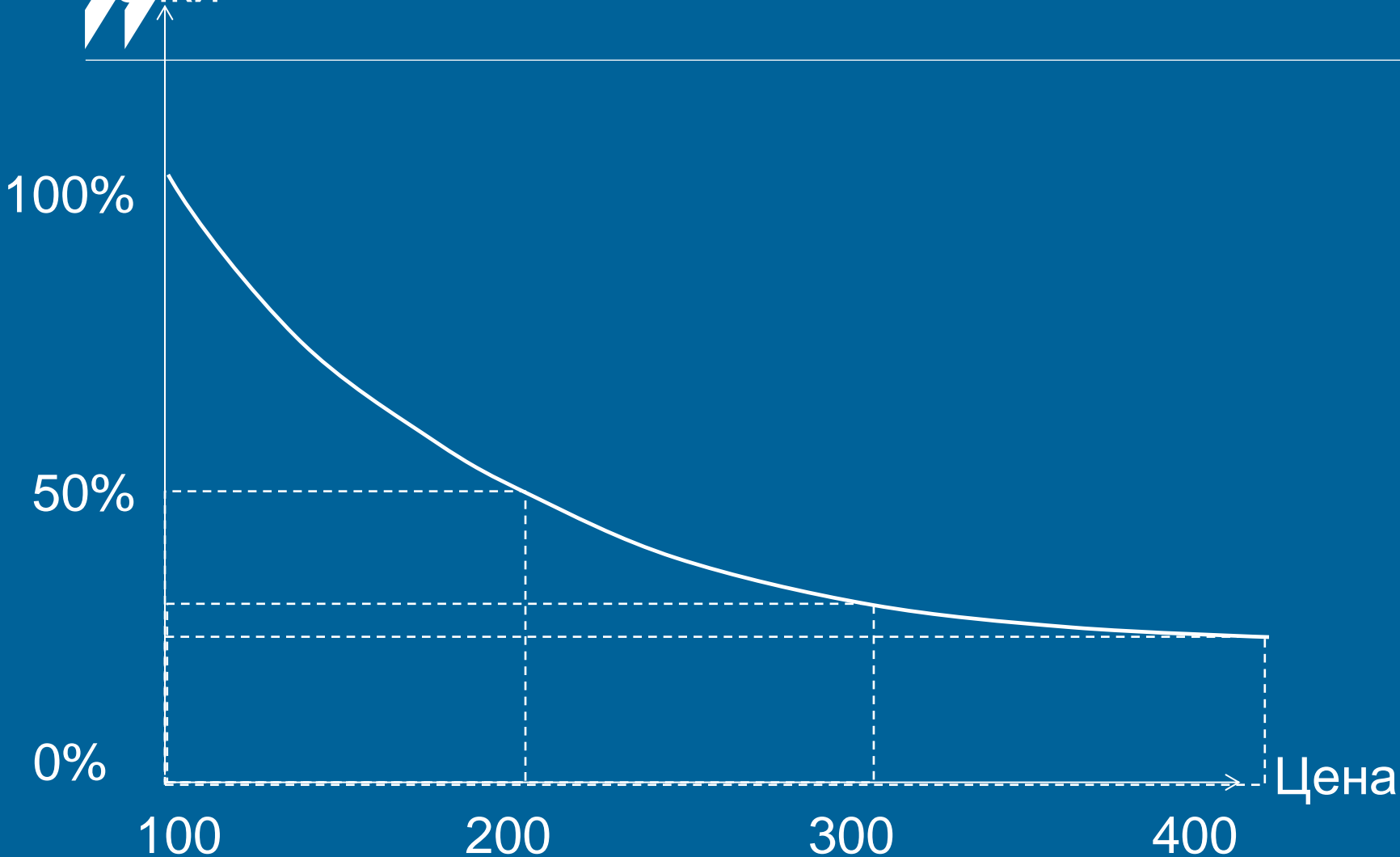
---

- Обикновено точкуването на цени се изчислява като се използва формула *тежест на критерия за сравнение  $x$  (най-ниска цена / оферирана цена)*.
- Формулата е достатъчно добра, но запомнете, че във формулата отношението на разликата в цената и разликата в точките не е константа. В материална форма ефектът от изчислителната формула отнесен на координатна система е показано на диаграма  $1 / x$  крива,





# ОСНОВНА ФОРМУЛА





# ОСНОВНА ФОРМУЛА

---

## Характеристики на формулата:

- Изравнява големите разлики в цените
- Цялата скала за точкуване на тежести не е активна, т.е. цената или качеството могат да варират в по-малък мащаб от този на тежестта: ако тежестта на цената е 40 процента (40 точки), точките за цена могат да варират, например от 25 точки до 40 точки
- Разликата в точките на най-добрият и вторият най-добър не зависи от най-високата оферта



# ОСНОВНА ФОРМУЛА

- Ако основната формула се използва няколко пъти за надграждане на точки за качество, оценката на ефекта от изчислителния модел може да бъде трудна, както на етап подготовка на поканата за търга, така и когато доставчика оценява отношението на точките за качество и цена:
  - Сектори за качество А (А1, А2, А3) и В (В1, В2)
  - Първо се оценяват точките за секторите (т.е. А1), като се използва формулата (сравнение на точки/най-много точки) x тежест на сектора,
  - След това точките за целия сектор се оценяват, като се използва същата формула и накрая цялостната оценка за качество (А и В)



## ФОРМУЛА 2

---

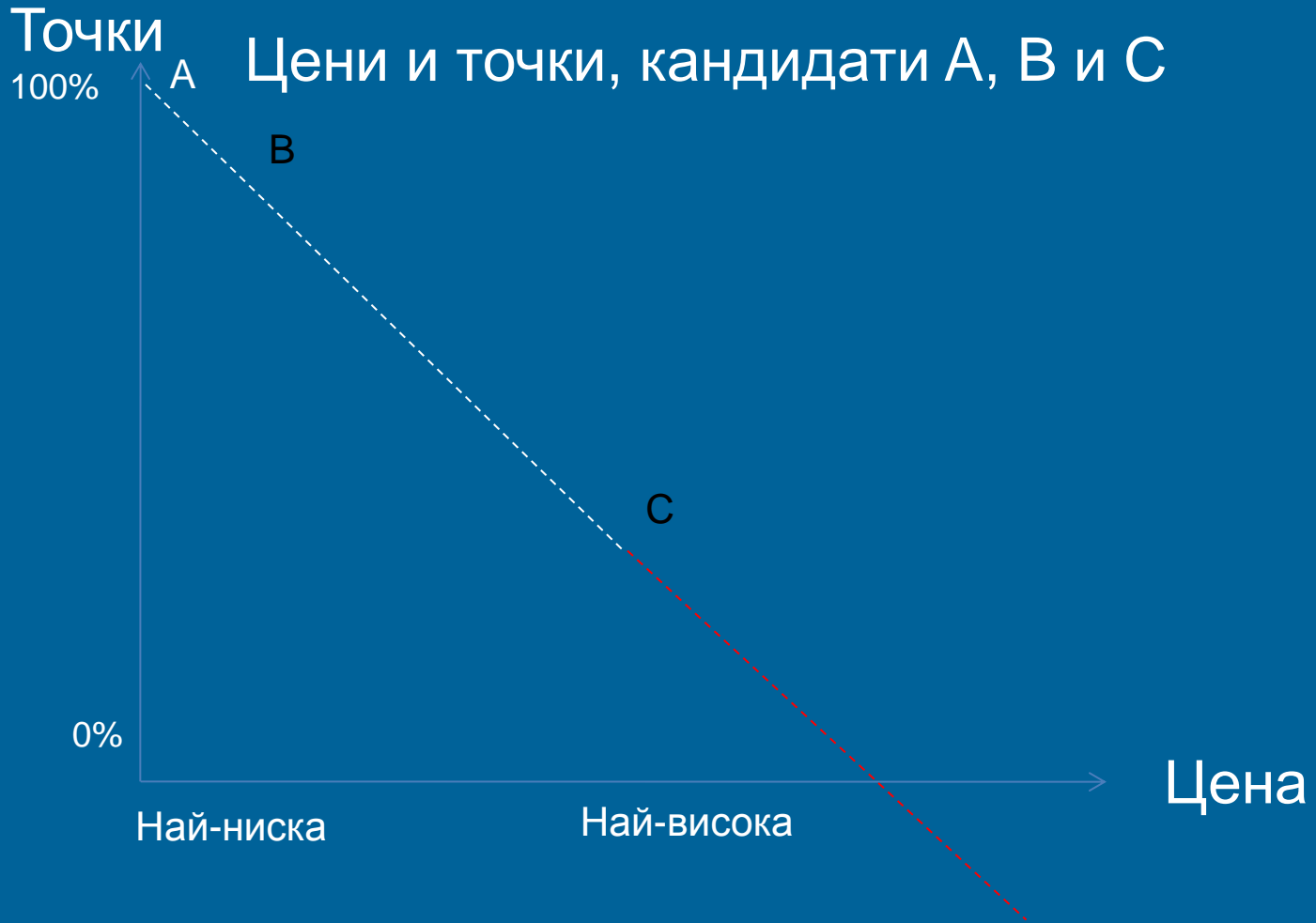
Точките за цена мога да бъдат изчислени и като се използва формулата:

$$\text{тежест} + (1 - [\text{сравнена цена} / \text{най-ниска цена}]) \times \text{тежест}$$

*(тежест = максимум точки за въпросната секция)*



# ФОРМУЛА 2





## ФОРМУЛА "2"

---

- Във формулата точките за най-ниска цена и следващите цени ще останат същите независимо от другите оферти.
- Недостатъкът е, че при повече от 100% разлика в цената формулата дава отрицателни точки, което поражда промени в тежестта. Това може да бъде решено чрез вербални изрази или чрез промяна на скалата, но функционалните качества на функцията може да се понижат.
- Цялата скала за оценяване става достъпна само със 100% разлика в цената.



## ФОРМУЛА "З"

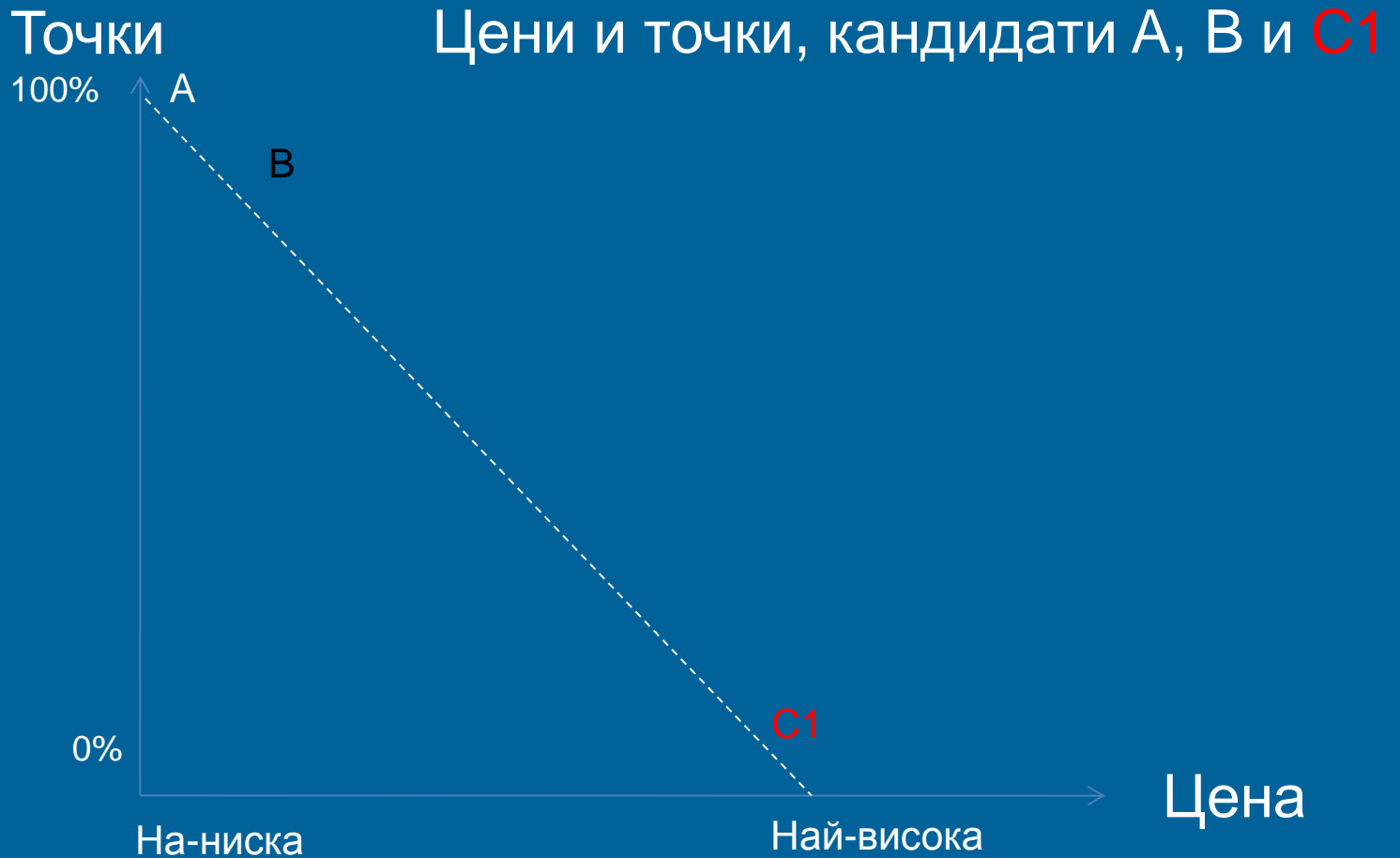
---

$$\left[ \frac{\text{най-висока цена-сравнена цена}}{\text{най-висока цена-най-ниска цена}} \right] \times \text{тежест}$$

*(тежест = максимум точки за въпросния раздел)*



# ФОРМУЛА "3"







## ФОРМУЛА "З"

---

- Извежда в точки разликата в цената, като се използва цялата скала за точкуване, недостатък е, че много малка разлика в цената може да доведе до (прекомерно) голяма разлика в точките.
- Формулата не дава отрицателни точки, но например, големината на разликата в точките между най-ниската и втората най-ниска цена ще зависи от най-високата оферта, защото при изчислението на разпределената разлика, референтната стойност е най-високата стойност.



## ФОРМУЛА "3"

---

- Това може да позволи паралелното подаване на много скъпа оферта при ситуация, в която кандидата е оценил, че би бил сред най-добрите по отношение на точките за качество, но е възможно да загуби при точкуването на цена. Много скъпата паралелна оферта би намалила разликата в точките за цена между офертата с най-ниска цена и действителната оферта на кандидата



# ФОРМУЛА "З"

Точки

100%

A B

Цени и точки, кандидати  
A, B, C1 и C2

C1

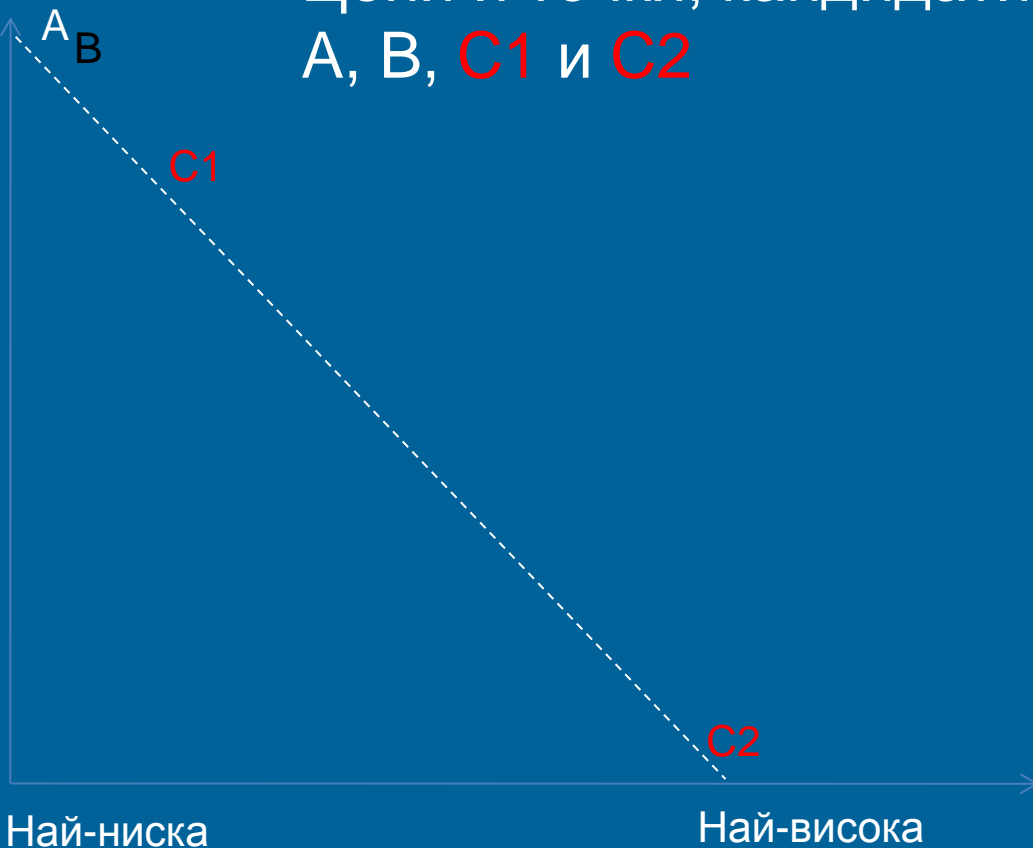
0%

C2

Най-ниска

Най-висока

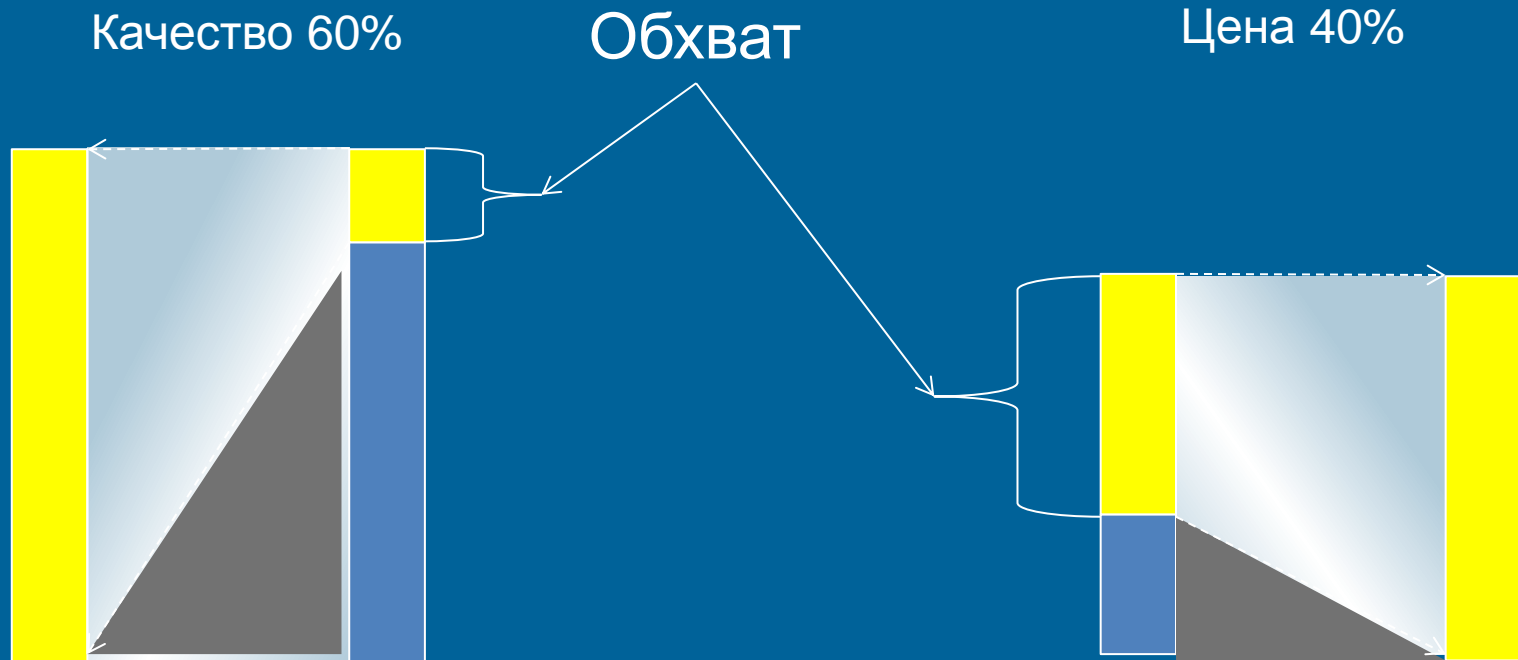
Цена





# SAFA\* МЕТОД ЗА ИЗЧИСЛЕНИЕ БАЗИРАН НА СТАНДАРТНОТО ОТКЛОНЕНИЕ

Моделът преизчислява скалата за цената и качеството за да бъдат съвместими с първоначалната цел на поканата за участие по такъв начин, че обхватът ѝ кореспондира на тежестите на цената и качеството





# SAFA МЕТОД ЗА ИЗЧИСЛЕНИЕ БАЗИРАН НА СТАНДАРТНОТО ОТКЛОНЕНИЕ

Точките получени от офертата зависят от точките на другите оферти,  
(цена 50% качество 50%)

		Цена	Качество			
<b>1</b>	Tarjoaja 1	100,00 €	50,00	0,66	-0,58	<b>0,08</b>
4	Tarjoaja 2	120,00 €	51,00	0,07	-0,19	<b>-0,12</b>
3	Tarjoaja 3	130,00 €	52,00	-0,22	0,19	<b>-0,03</b>
2	Tarjoaja 4	140,00 €	53,00	-0,51	0,58	<b>0,07</b>

Tarjoaja /Оферта 1 печели



# SAFA МЕТОД ЗА ИЗЧИСЛЕНИЕ БАЗИРАН НА СТАНДАРТНОТО ОТКЛОНЕНИЕ

Tarjoaja 4 предвижда тежка конкуренция и оставя втора, много скъпа оферта по тактически причини

		Цена	Точки за качество			
4	Tarjoaja 1	100,00 €	50,00	0,37	-0,69	-0,32
3	Tarjoaja 2	120,00 €	51,00	0,24	-0,31	-0,07
2	Tarjoaja 3	130,00 €	52,00	0,17	0,08	0,25
1	Tarjoaja 4	140,00 €	53,00	0,10	0,46	0,56
5	Tarjoaja 4 tarjous 2	290,00 €	53,00	-0,88	0,46	-0,42

Tarjoaja/Оферта 4 печели



---

# Начини за прилагане на метода за Оценка на разходите за целия жизнен ЦИКЪЛ



## Разходи за целия жизнен цикъл

---

- Разходи поемани от възлагащия орган или други потребители, като:
- (i) разходи свързани с придобиване,
- (ii) разходи за използване, като потребление на енергия и други ресурси,
- (iii) разходи за поддръжка,
- (iv) разходи в края на експлоатационния период, като разходи за събиране и рециклиране.





## Разходи за целия жизнен цикъл

---

- Разходи, дължащи се на външни екологични фактори, свързани с продукта, услугата или строителството по време на целия им жизнен цикъл, при условие че паричната им стойност може да бъде определена и проверена.
  - Емисии от коли и такива на въглероден диоксид



# Разходи за целия жизнен цикъл





## Разходи за целия жизнен цикъл

---

- Изчислението на разходите за жизнения цикъл не пасва лесно на всички групи доставки. Въпреки това, например
  - Коли
  - Офис технологично и оборудване
  - Сгради
  - Тежки машини
- Често са подходящи



## Разходи за целия жизнен цикъл

---

- Ако се използва изчисление на разходите за жизнения цикъл, е необходимо за офертата ясно да се даде базова информация
    - Количество
    - Времева рамка за използване/рамка за експлоатация
    - Изчисление на енергийната консумация
    - Цена на енергията
    - Информация изисквана от доставчика
- С други думи, основите за изчисления трябва да бъдат детайлно предоставени



## Разходи за целия жизнен цикъл

---

- Алтернативна оценка на жизнения цикъл може по някога да изпълнява обществена поръчка като осигуряване на услуги
- Не купуваме копирна машина, като сравняваме неговите:
  - Потребление на енергия
  - Потребление на мастило
  - Разходи за поддръжка
- Вместо това, купуваме услугата, така че копирна машина, монтаж, поддръжка (включително мастило) и транспорт са отговорност на доставчика. Купувача плаща стотинки/копие и това е всичко.



---

# Дискусия в въпроси