



ВЪЗЛАГАНЕ НА ДОГОВОР



Съдържание

1. Отваряне на оферти
2. Оценка на офертите
3. Корекции и отхвърляне
4. Сравнение на оферти
5. Информирание относно решението и публикуване на обявление за сключен договор



Задачи и цели



Стъпки на процедурата за възлагане на договора

1

- Отваряне на оферти
 - Всички едновременно; не преди изтичане на крайния срок за подаване

2

- Оценка на пригодността на офертите (етап на оценка)

3

- Верифициране, че офертите и доставките/услугите отговарят на от поканата за участие

4

- Сравнение на офертите, които отговарят на изискванията на поканата за участие (етап на възлагане)

5

- Решение за възлагане на договора и обявление
 - Само след подписване на договора



Отваряне на оферти

-





Пример: Отваряне на оферти

ПРОТОКОЛ ОТ ОТВАРЯНЕ НА ОФЕРТИТЕ

Дата, час 15^{ти} март 2013 в **15.10**
Място РТСervices Ltd., Simonkatu 12, Хелсинки
Присъстващи Г-н Н.Н. и Г-н НН.Н.

Следните оферти са получени преди 15.00 ч. на 15^{ти} март 2013:

1. Компания А
2. Компания В
3. Компания С

Електронните писма с оферти (emails) и техните приложения бяха отворени.

[Подписи Н.Н., НН.Н.]



Обработка на офертите след тяхното отваряне

1. Била ли е подадена в рамките на определеното време?
2. Отговаря ли на поканата за участие?
3. **Кандидатът** отговаря ли на минималните изисквания?
4. Оферираните **стоки/услуги** отговарят ли на минималните изисквания?



Оценка на оферти; документация

Изискване	Кандидати: Комапнии 1-6					
	1	2	3	4	5	6
Средното от годишните обороти на кандидата ще бъде най-малко 1 милион евро за последните три (3) години.	Green	Green	Green	Green	Yellow	Red
Кандидатът има достатъчно компетентен персонал да осигури безпроблемно доставка на услугите.	Green	Green	Green	Green	Red	Red

Само тези оферти, които отговарят на всички изисквания могат да бъдат допуснати до сравнение на оферти.

Другите трябва да бъдат изключени.



Пример: Писмо за изключване

Уважаеми ЗЗЗ,

Благодарим Ви за Вашата оферта за Хх услуги за УУ. Съжаляваме да Ви информираме, че Вашата оферта е изключена от конкурса. Това е съгласно законодателството в областта на обществените поръчки и условията на този конкурс, предвид Поканата за участие. Като публично дружество УУ е задължено да спазва законодателството за обществени поръчки и поканата за участие.

За съжаление Вие не сте номинирали отговорно лице, което да отговаря на изискването за владеене на език. Тъй като това е задължително минимално изискване Вашата оферта трябва да бъде изключена. Това е в съответствие с § 56 и § 46 от Закона за публичните договори. Също така е фундаментален принцип, че кандидатът носи отговорност за офертата си по отношение на съдържанието, както и покриване на формалните изисквания към кандидата.

Въпреки това Ви благодарим за интереса към този договор и се надяваме да имаме възможност да си сътрудничим с Вас в бъдеще.

С уважение,



Проучване на оферти

- Когато не е ясно дали участникът или офертата отговарят на изискванията и критериите ВО може да проучи офертите.
- Проучването трябва да бъде извършено по безпристрастен и прозрачен начин
 - = ВО трябва да се отнася еднакво към всички оферти. Ако една оферта се проучва, всяка друга оферта също трябва да бъде проучена.



Корекции и отхвърляне



”Това беше просто маловажна човешка грешка. Бихме ли могли да направим корекция на нашата оферта?”



Разясняване или допълване на офертата

- В случай, че офертата е непълна или сгрешена ВО може да поиска участника да подаде, добави, разясни или допълни офертата.
- ВО ще даде на участника подходящ срок за отговор на искането.
- Помнете принципите за равнопоставеност и прозрачност: ВО трябва да третира всички случаи на недостатъци/грешки/липсваща документация в офертите еднакво.
 - В случай, че на един от участниците е дадена възможност да допълни офертата си поради дадена грешка, всички други участници със същата грешка ще имат същата възможност.
 - Също така, в случай че една оферта е изключена поради определена грешка, всяка друга оферта със същата грешка също ще бъде изключена.



Дискусия: Непълни и сгрешени оферти

- Пример: Планиране и строителство на път
- Обявлението определя колко широк трябва да е пътя (задължително изискване):

Ширина: 6 метра

Ширина:
13 метра

Ширина: 6 метра

- Една от офертите предлага 6 метра широчина за целия път.
- ВО харесва идеята и кани други кандидати да променят предложената ширина на пътя в офертите си, така че да отговарят на предложението за 6 метра.
- **Този тип изменение разрешено ли е? Защо / защо не**



Дискусия: Непълни и сгрешени оферти

- В случая с **Nordecon AS**, Съдът на ЕС потвърждава следното:
- ВО има властта да договаря в контекста на процедура с договаряне, НО
- ..не е възможно ВО да договаря оферти, които не отговарят на задължителните изисквания на тръжната документация.
- ВО трябва да осигури, че тези изисквания на договора, които е направил задължителни, са изпълнени.
 - Да направи друго би означавало, че
 - 1) задължителните изисквания не са фактически задължителни и
 - 2) ВО договаря с кандидати, но условията не са еднакви за всички кандидати.



Необичайно ниски оферти (1)

- В случай, че цената и стойността предложени в офертата изглеждат необичайно ниски по отношение на строителството, доставките или услугите, ВО ще поиска обяснение.
- Съдържанието на искането и обяснението варират от случай до случай, но могат да са свързани с
 - a) икономика на производствения процес/ услугите / метода на строителство;
 - b) техническите решения или някакви изключително благоприятни условия достъпни за участника;
 - c) оригиналност на строителството, доставките или услугите;
 - d) офертата съответства ли на националните законови екологични, социални изисквания и тези по отношение на труда (член 18(2)),
 - e) подизпълнители и задължения по Член 71;
 - f) участникът получава ли държавна помощ.



Необичайно ниски оферти (2)

- ВО трябва внимателно да оцени обяснението на участника.
- Само ако обяснението не обяснява задоволително ниското ниво на предложената цена или стойност, ВО може да отхвърли офертата.
 - Ако обяснението е задоволително, т.е. ниската цена сега “има смисъл”, ВО няма право да изключи офертата.
- В случай, че ниската цена е резултат от държавна помощ: Офертата трябва да докаже, че помощта е съвместима с вътрешния пазар (чл. 107 Договор за ЕС).



Дискусия: Необичайно ниски оферти

Пример: Възлагащ орган подозира, че е получил оферта с необичайно ниска цена.

Позволение ли е на ВО незабавно да отхвърли всяка оферта, ако офертата изглежда да е необичайно ниска по отношение на въпросните строителство, доставки или услуги?

Как да продължи? Какви възможности бихте взели под внимание?



Отговор: Необичайно ниски оферти

- Възлагащия орган трябва да изиска участникът да обясни цената или стойността предложени в офертата.
- ВО ще оцени информацията (обяснението) предоставено от участника.
- ВО може да отхвърли офертата само в случай, че обяснението, предоставено то участника, не изяснява задоволително ниското ниво на предложената цена или стойност.



Сравнение на оферти



Сравнение на оферти

- Сравнявайте само офертите, които отговарят на поканата за участие
- Взимайте под внимание само фактори, които са видими от офертата
 - Никакво търсене в Google! Никакви слухове!
 - Никакъв предишен опит! (Освен..)
- Основавайте сравнението САМО на критерии описани в поканата за търга:
 - Никакви промени, никакви нови критерии
 - Използвайте всички описани критерии, не изключвайте нищо



Информирание относено решението и
публикуване на обявление за
склучен договор



”И победителят е..”





Решение за възлагане на договор

- Дефинирайте основанията за взимане на решение с достатъчна точност
 - Обикновено няколко приложения, т.е. Матрица на цени, матрица на точки за качество, мотиви
- Покажете как критериите за подбор и сравнение посочени в поканата за участие в търга са приложени
- Информирайте всички заинтересовани страни относно решението за възлагане на договор
 - Страни = спечелил, други кандидати или участници, също и изключените



Пример: Решение за възлагане на договор (1)

РЕШЕНИЕ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ДОГОВОР ЗА ХХ УСЛУГИ

Препратка: Покана за търг (ден.месец.година)

1. Предмет на договора

Предметът на договора е ххх. Общата стойност на договора с всички разходи и такси е ограничена до максимум хххх евро, без ДДС, която не може да бъде надвишена от спечелилия договора.

2. Процедура за възлагане на договора

Процедурата за възлагане на договора е открита процедура. Обявлението и поканата за този конкурентен подбор е публикувана на електронния канал за публикуване на обявления www.hankintailmoitukset.fi on February 15th, 2013.

3. Получени оферти

Всичките пет участници са подали офертите си в рамките на крайния срок, 15^{ТИ} март 2013 г., 15.00 (местно време).



Пример: Решение за възлагане на договор(2)

[продължава от предходния слайд]

4. Верифициране пригодността на кандидатите

Офертата на компания Е не удовлетворява изискванията за пригодност на участника определени в поканата за търга. Като резултат от това компания Е е изключена от конкуренцията и ще получи писмо с детайлна аргументация. Другите участници удовлетворяват изискванията за пригодност на участника описани в поканата за търга.

5. Сравнение на офертите с Поканата за търга

Изискванията за услуги и офертите бяха дефинирани в тръжните форми, приложения 2А, 2В, 3А и 3В към поканата за търга.

Офертите на компания А и компания С за съжаление не съответстваха на поканата за търга поради което същите бяха изключени от конкуренцията. А и С ще получат писмо с детайлна аргументация на причините за отхвърляне.

Офертите на компания В и компания Д бяха верифицирани като съответстващи на поканата за търга и бяха допуснати до сравнение на оферти.



Пример: Решение за възлагане на договор(3)

[продължава от предходния слайд]

6. Подбор на оферти

Критериите за подбор на икономически най-изгодна оферта са описани в поканата за търга, точка 9.

Сравнение на цени [40 %]: Сравнение на цени е дефинирано в поканата за търга, както следва: [...] Сравнението е показано в Приложение 1, Матрица за сравнение на цени.

Сравнени на качество [60 %]: Съответната тежест и точки за всеки атрибут на качество са посочени в поканата за търга, както следва: [...] Сравнението е показано в Приложение 2, Сравнение на качеството.

7. Заключение

Сравнените оферти в рамките на този конкурентен подбор са разположени по реда на класиране, както следва:

Участник	Точки за качество	Точки за цена	Общо точки
Компания B	53,61	36,79	90,40
Компания D	60	40	100



Пример: Решение за възлагане на договор (4)

[продължава от предходния слайд]

8. Решение за възлагане на договор

Спечелилият възлагането на този договор е Компания D, която с настоящото е избрана да действа като доставчик за тази обществена поръчка.

9. Договор за обществена поръчка

Договорът за обществената поръчка е сключен само чрез подписване на писмен договор.

[Място, дата]

[Възлагащ орган]

[Подпис, задача]

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Сравнителна матрица
2. Сравнение на качеството
3. Инструкции за Искане на Корекции и Обжалване

Доставяне на това съобщение: Компани А, В, С, D, E.



Пример на сравнителна матрица

ЦЕНА	Кандидат 1	Кандидат 2
Сравнението на цени ще се извърши на база Приложение 4 (Ценова форма). На участника с цитирана най-ниска цена ще бъдат дадени 40 точки, а на другите участници ще бъдат дадени точки съгласно следната формула: (Най-ниска сравнителна цена / Цена, която ще бъде сравнявана) x 40.		
Price	345300	317625
Точки за цена, 40 %	36,79409209	40
КАЧЕСТВО		
За сравнението на качеството, общият брой точки получени от участника качествени свойства (А-С) ще бъдат изчислени. На офертата с най-висок общ резултат ще бъдат дадени 60 сравнителни точки. Сравнителните точки на другите оферти се изчисляват съгласно следната формула: (Резултат, който ще бъде сравняван/резултат на участника с най-висок резултат) x 60.		
А) Предишен опит в предоставянето на услуги за медия офис xxxx	20	16
В) Предишен опит в медия офис услугите свързани с културен туризъм и популяризиране на културата	10	1
С) План за изпълнение	12	30
Общ резултат	42	47
Точки за качество, 60 %	53,61702128	60
Общо точки	90,41111337	100
Сравнителен ред	2	1



Пример на таблица за сравняване на качество: Част А)

А) Предишен опит в офис медия услугите в xxx (20 %):

Съгласно поканата за търга: "На участникът ще бъдат дадени до 20 точки ако отговорното за услугата лице има опит в офис медия услугите в xxx. Участникът може да посочи името и да даде кратко описание на една (1) такава референция на Приложение 3В, форма на CV и да приложи мостра или портфолио от максимум 5 страници, показващи резултата от услугата. На лицето с най-подходяща референция ще бъдат дадени 20 точки, а на другите лица ще бъдат дадени точки пропорционални на това как техните референции са по-малко подходящи."

Както е описано поканата за търга при оценката на референции е обърнато внимание на следното:

Оценка на оферти от Купувача	Участник 1	Участник 2
- Иновативен подход към медия услугите в xxx (макс. 10 точки)	Според доклада проект xxxx е бил най-успешният до този момент: xxx и 10 % на xxx –	Въпреки ограничения бюджет за кандидат 2 е успял да постигне широка медийна видимост за xxx,
ТОЧКИ:	6	10
- Услугите са предоставени за проект за почетен гост (макс. 10 точки).	Услугите са изпълнени за хх през 2009 и 2010.	Услугите са изпълнени за хх през 2010 и 2011.
ТОЧКИ:	10	10



Пример на таблица за сравняване на качество: Част В)

В) Предишен опит в офис медия услугите свързани с културен туризъм и културни промоции (10%):

Съгласно поканата за тъга: "На участника ще бъдат дадени до 10 точки ако *отговорното за услугата лице* има опит в офис медия услугите свързани с културен туризъм и популяризиране на културата. Участникът може да посочи името и да даде кратко описание на такъв опит в Приложение 3В, форма на CV. На лицето чийто опит е най-обширен ще бъдат дадени 10 точки, а на другите лица ще бъдат дадени точки пропорционални на това как техният опит е по-малко обширен." Както е описано в поканата за тъга, по време на оценката е обърнато внимание на следното:

Оценка на оферти от Купувача	Участник 1	Участник 2
- Продължителност на опита в културния туризъм или популяризиране (макс. 5 точки); ТОЧКИ:	xxxx тура в xx като част от проекти за почетни гости. xx е популяризиран като туристическа дестинация.	Три големи културни събития (x, y, z) плюс контакти в с ключови личности от културната сфера изглеждат явни.
	1	5
- Разнообразие от задания за културен туризъм или популяризиране (макс. 5 точки). ТОЧКИ:	Две задания, които са част от проект xx. Третото е туристическо популяризиране (xx), така че не е точно вариация като такава, докато другият кандидат явно има обширни и интересни събития за популяризиране освен xx.	Различни и многостранни културни проекти за популяризиране на фестивал, държавни изложби и популяризиране на събитие, което може да осигури добри синергии за проект xxx.
	0	5



Пример на таблица за сравняване на качество: Част С)

С) План за изпълнение (30 %): Съгласно поканата за търга: “На участника, чийто план за изпълнение е оценен като най-подходящ ще бъдат дадени 30 точки, а на другите участници ще бъдат дадени точки пропорционални на това как техния план за изпълнение е по-малко подходящ.” Както е описано в поканата за търга, при оценката внимание ще бъде обърнато на следното:

Оценка	Участник 1	Участник 2
Реалистичен и конкретен поглед на областите от съдържанието (а.-е.) Изброени в xxx	Планът е изчерпателен, професионален и многообхватен – може би малко оптимистичен предвид финансовите възможности, дори малко преувеличен. Времевият график е [...]	Планът е ясен, конкретен и реалистичен и показва, че кандидатът е наясно със задълженията. Въпреки това кандидатът не е отговорил на очакваните въпроси от плана за изпълнение. Времевият график е добре обмислен, реалистичен и ясен.
Съвременен и иновативен подход към xxx	Цялостното усещане за „спокойствие“ и „отпускане“ е много добро.	Планът е по-скоро стандартна версия без никакви свежи, нови, иновативни или персонализирани идеи за хх. Плановете за [xxxx] са добри и съвременни
Приспособяване на плана за проект xxx	Планът е много добре приспособен за целите на хх, няколко съществени момента са разбрани, стратегия за изпълнение на хх и “имиджа”, за популяризиране са реалистични, интересни и също така ласкателни.	Планът не е пригоден изобщо за проект хх, нито една от специалните нужди на хх не е взета под внимание, нито стратегията за изпълнение. Въпреки че опитът от хх показва, че кандидатът е способен на всичко това, за съжаление това не е видно в плана.
ТОЧКИ	30	12
ОБЩО ТОЧКИ ЗА КАЧЕСТВО	47	42



Пример: Писмо до сребърните медалисти

Уважаеми г-н, г-жо ХХ,

Благодаря Ви за Вашата оферта за xxx услуги на YYY. Съжаляваме да Ви информираме, че Вашата оферта не е избрана за победител в процедурата. Както можете да видите от приложеното решение за сключване на договор, разликата при сравнителните точки беше много малка, като основната причина за това е zzzzzzzz.

Въпреки това, Ви благодарим за интереса към това възлагане на договор и се надяваме, че ще можем да си сътрудничим с Вас в бъдеще.

С уважение,



Не забравяйте да публикувате обявление за възложен договор

- = Обявление за резултата от обществената поръчка
 - “..информирайки всички кой е спечелил конкуренцията”
- Да бъде публикувано не повече от 30 дни след сключване на договор или рамково споразумение
 - Сключване на договор: Обикновено подписване на писмен договорен документ.
- На практика: Попълване на електронна форма в TED / SIMAP / eNotices, <http://simap.ted.Europa.eu>
- Рамкови споразумения: Не е необходимо за изпращане на обявление за всеки договор основаващ се на това споразумение.
 - Обявленията могат да се групират – зависи от националното законодателство

Член 50



Обявление за сключен на договор, как да?

→ TED / SIMAP / eNotices

The screenshot shows the SIMAP website interface. The browser address bar displays <http://simap.ted.europa.eu/>. The page title is "SIMAP - Information system for European public procurement". The main navigation menu includes "SIMAP", "eNotices", "TED", and "eTendering". A sidebar on the left lists various categories such as "European public procurement", "Standard forms for public procurement", "Sending electronic notices", "TED eSenders", "Legislation and useful links", and "Codes and nomenclatures". The main content area features four large tiles: "Ted" (Tenders Electronic Daily), "eSenders" (Information for and about TED eSenders), "eNotices" (Online application to prepare and publish public procurement notices), and "eTendering" (Tender documentation for EU calls for competitions). A red arrow points to the "eNotices" tile. A blue notification box at the top states: "SIMAP website has moved from <http://simap.europa.eu> to <http://simap.ted.europa.eu>. Please update your bookmarks." A sidebar on the right provides the acronym definition: "SIMAP [simap], acronym information system for public procurement (fr. *systeme d'information pour les marchés publics*)" and includes a "Follow @EUTenders" button. The Windows taskbar at the bottom shows several open applications, including SIMAP, Outlook, Resursie..., Skype, PowerPoint, Word 2013, and a system tray with a 100% battery indicator and the date 29.6.2016.



Обявление за сключен на договор

		Supplement to the Official Journal of the European Union	
		Info and online forms: http://simap.ted.europa.eu	
		Contract award notice Results of the procurement procedure Directive 2014/24/EU	
Section I: Contracting authority			
I.1) Name and addresses ¹ (please identify all contracting authorities responsible for the procedure)			
Official name:		National registration number: ²	
Postal address:			
Town:	NUTS code:	Postal code:	Country:
Contact person:		Telephone:	
E-mail:		Fax:	
Internet address(es) Main address: (URL) Address of the buyer profile: (URL)			
I.2) Joint procurement			
<input type="checkbox"/> The contract involves joint procurement In the case of joint procurement involving different countries, state applicable national procurement law:			
<input type="checkbox"/> The contract is awarded by a central purchasing body			
I.4) Type of the contracting authority			
<input type="radio"/> Ministry or any other national or federal authority, including their <input type="radio"/> Regional or local agency/office			

Пълния документ: http://simap.ted.europa.eu/documents/10184/99173/EN_F03.pdf



Дискусия и въпроси