



Европейски съюз

ЕВРОПЕЙСКИ ФОНД ЗА РИБАРСТВО  
ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕКТОР „РИБАРСТВО“  
ИЗПЪЛНИТЕЛНА АГЕНЦИЯ ПО РИБАРСТВО И АКВАКУЛТУРИ



ОДОБРЯВАМ: 09.11.2011 г.  
ПЛАМЕН ЗАХАРИЕВ  
ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР НА ИАРА



**НАСОКИ**

за

оценка на съпоставими оферти за доставки и услуги, чиято стойност превишава левовата равностойност на 15 000 евро, при кандидатстване по мерки от Оперативна програма за развитие на сектор „Рибарство“ /2007-2013 г./

Съгласно условията и реда за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по отделните мерки от Оперативна програма за развитие на сектор „Рибарство“ /2007-2013 г./ (ОПРСР) при подготовка на заявление за кандидатстване кандидатите са задължени да приложат към проектното предложение най-малко две независими и съпоставими оферти от доставчици за всички планирани разходи за доставки и услуги, чиято стойност превишава левовата равностойност на 15 000 евро, с изключение на разходите за закупуване на ноу-хау, патентни права и лицензи, предварителни разходи за подготовка на проекта, инженерни проучвания, оценки, анализи и изготвяне на технически и/или технологичен проект и закупуване на земя.

При избора на доставчици за всеки планиран разход в рамките на проектното предложение, който превишава левовата равностойност на 15 000 евро, на кандидатите се препоръчва да спазват следните правила:

1. Да изискват от оферентите при изготвяне на офертите да спазват изискванията към реквизитите:

№	Задължителни изисквания към реквизитите на офертите
1	Офертите да са представени в оригинал
2	Офертите да са адресирани до кандидата
3	Офертите да съдържат ЕИК и адрес на оферента
4	Офертите да съдържат дата, подпис и печат на оферента (печат не се изисква при оференти физически лица)
<b>За всяка позиция от офертата да са описани:</b>	
5	Марка и модел (изключение е възможно при разходи за СМР)
6	Количество и мярка
7	Единична цена
8	Обща сума

9	Технически спецификации в случаите на закупуване на транспортни средства, машини, оборудване, съоръжения (изключение е възможно при разходи за СМР)
10	Цените да са описани в лева или евро
11	Срокът на валидност на офертата да е не по-малък от 5 месеца от датата на подаване на заявлението за кандидатстване
12	Общата стойност на офертата да бъде описана отделно с и без ДДС

2. Да използват следната методология за оценка на съпоставими оферти за доставки и услуги, чиято стойност превишава левовата равностойност на 15 000 евро:

• **Финансова оценка**

**Показатели за извършване на финансова оценка:**

Показателите за финансова оценка са 2, като те имат равна тежест при извършване на оценката, т.е. 50%

**I. Цена**

- При еднакви цени или с разлика до 5% (+/-) от избраната оферта двете оферти получават еднаква оценка **0**
- Офертата с по-ниска цена получава оценка **50**, а за офертата с по-висока цена оценката е **25**

**II. Размер на авансовото плащане**

При еднакъв размер на авансовото плащане за всеки актив в двете оферти те получават еднаква оценка **0**

Офертата с по-малък размер на авансовото плащане получава оценка **50**, а за офертата с по-висок размер на авансовото плащане оценката е **25**

Показател – Фин. Оценка /ФО/	Избрана оферта	Конкурентна оферта
Цена	$x_1$	$x_2$
Авансово плащане	$y_1$	$y_2$
Общо ФО	$ФО_1 = x_1 + y_1$	$ФО_2 = x_2 + y_2$

• **Техническа оценка**

**Показатели за извършване на техническа оценка:**

Показателите за техническа оценка са 5, като те имат равна тежест при извършване на оценката, т.е. 20%.

**I. Сервизно обслужване - наличие на сервиз на доставчика и/или близост до обекта на инвестицията**

- При еднакви условия в двете оферти по отношение на гаранционния сервиз двете оферти получават еднаква оценка **0**
- Офертата с по-добри условия за сервизно обслужване получава оценка **20**, а тази с по-лоши – **10**

## II. Срок на доставка

- При еднакъв срок на доставка в двете оферти на всяка от тях се поставя еднаква оценка **0**
- Офертата с по-кратък срок на доставка получава оценка **20**, а тази с по-дълъг срок – **10**

## III. Съответствие с технологията - в най-голяма степен съответства на технологичния проект, като размери, показатели и др.

- При еднакво висока степен на съответствие с технологичния проект на двете оферти те се оценяват с **0**
- Офертата с по-голямо съответствие с технологичния проект получава оценка **20**.
- Офертата с по-малко съответствие с технологичния проект получава оценка **10**.

## IV. Обучение на персонала - в офертите е включено и обучение на персонала за работа

- При наличие на еднакви условия за обучение на персонала в двете оферти или при липса на предлагано такова и в двете оферти, те получават еднаква оценка **0**
- Офертата с наличие на обучение на персонала и/или с предложени по-добри условия за обучение на персонала получава оценка **20**.
- Офертата, в която липсва обучение на персонала и/или са предложени по-лоши условия за обучение на персонала получава оценка **10**.

## V. Гаранционен срок

- При еднакъв гаранционен срок за всеки актив в двете оферти, те получават еднаква оценка **0**
- Офертата с по-дълъг гаранционен срок получава оценка **20**, а тази с по-кратък гаранционен срок получава оценка **10**

Показател – Тех. Оценка /ТО/	Избрана оферта	Конкурираща оферта
Сервизно обслужване	$a_1$	$a_2$
Срок на доставка	$b_1$	$b_2$
Съответствие с технологията	$c_1$	$c_2$
Обучение на персонала	$d_1$	$d_2$
Гаранционен срок	$e_1$	$e_2$
Общо ТО	$TO_1 = a_1 + b_1 + c_1 + d_1 + e_1$	$TO_2 = a_2 + b_2 + c_2 + d_2 + e_2$

### • Обща оценка на офертите

При изчисляването на общата оценка на офертите, финансовата и техническата оценка имат следната тежест:

Тежест:

0,2 – финансова оценка

0,8 – техническа оценка

При прилагането на гореописаните тежести общата оценка се формира по следната формула:

Обща оценка Оферта 1 =  $0,2 * \Phi O_1 + 0,8 * T O_1$

Обща оценка Оферта 2 =  $0,2 * \Phi O_2 + 0,8 * T O_2$

Резултат: Обща оценка Оферта 1  $\geq$  Обща оценка Оферта 2

В следствие на извършената оценка кандидатът следва да избере най-изгодната оферта, чиято обща оценка, изчислена по гореописаната методология е по-голяма или равна на общата оценка на конкурентната оферта.

При подготовка на проектно предложение по отделните мерки от ОПРСР, по които са заложили нормативни изисквания кандидатите да прилагат към заявлението за кандидатстване най-малко 2 броя съпоставими оферти за всеки разход, чиято стойност превишава левовата равностойност на 15 000 евро, на кандидатите се препоръчва да прилагат методологията, описана в т. 2 от настоящите **Насоки** при избора на доставчици. От кандидатите не се изисква прилагане на документални доказателства към заявлението за кандидатстване, които да онагледяват съблюдаването на принципите на методологията. Спазването на правилата при избора на доставчици за разходи, чиято стойност превишава левовата равностойност на 15 000 евро, е обект на проверка от Управляващия орган в рамките на цялостната оценка на проектното предложение.