

## МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ

До оценка се допускат офертите на участниците, отговарящи на техническите изисквания на възложителя.

Определеният от възложителя критерий за оценка на офертите е:  
„икономически най-изгодна оферта“.

Показателите, по които ще се определи икономически най-изгодната оферта и тежестта на всеки един от тях в комплексната оценка на офертите, са представени в таблицата по-долу.

Максималният брой точки, който може да бъде получен от участник е 100 т.

Крайната оценка (K) се изчислява по следната формула:

$$K = \Sigma 1 + \Sigma 2 + \Sigma 3 + \Sigma 4 + \Sigma 5 + T1 + T2$$

където:

№	ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА	БРОЙ ТОЧКИ (МАКСИМАЛЕН)
<b>Ценови показатели</b>		
Σ1	<p>Цена на месечна такса общо за всички искани услуги съгласно Таблица № 1 - Списък с услуги и съгласно изискванията за предоставяне на централи и телефони съгласно Техническата спецификация (Градски номера общо за 76 броя паралелни разговори и 274 броя градски номера и съответно Мобилни номера общо за 76 броя паралелни разговори и 274 броя мобилни номера и съответните пакети минути за всяка локация, 7 бр. VoIP централи и 250 бр. VoIP телефонни апарати), в лева без ДДС.</p> <p>Участникът предложил месечна абонаментна такса <b>5200.00</b> лева или по-малко получава максимален брой точки - 20 точки, а всеки следващ участник, предложил цена по-висока от 5200.00 лв. получава с 50% по-малко точки от предходния участник предложил по-ниска цена от неговата оферта.</p>	20 т.
Σ2	<p>Цена на първоначална такса свързване при повикване, в лева без ДДС.</p> <p>Участникът предложил такса 0,00 лв., получава максимален брой точки (20 т.), а всеки следващ</p>	20 т.

	<p>участник, предложил цена по-висока от 0.00 лв. получава с 50% по-малко точки от предходния участник предложил по-ниска цена от неговата оферта.</p>	
Ц3	<p>Цена на минута разговор към национални фиксирани мрежи (средноаритметично между цена на минута разговор в собствена фиксирана мрежа и цена на минута разговор във фиксирани мрежи на други оператори), в лева без ДДС.</p> <p>Участникът предложил цена равна или по-малка от 0,01 лв./мин., получава максимален брой точки (10 т.), а всеки следващ участник предложил цена по-висока от 0,01 лв. получава 50% по-малко точки от предходния участник предложил по-ниска цена от неговата оферта.</p>	10 т.
Ц4	<p>Цена на минута за разговори между фиксираните номера на Възложителя (корпоративна група), извън включените бесплатни минути, в лева без ДДС.</p> <p>Участникът предложил цена от 0,00 лв./мин., получава максимален брой точки (10 т.), а всеки следващ участник предложил цена по-висока от 0,00 лв. получава с 50% по-малко точки от предходния участник предложил по-ниска цена от неговата оферта.</p>	10 т.
Ц5	<p>Цена на минута за разговори към мобилни мрежи, извън включените бесплатни минути, в лева без ДДС.</p> <p>Участникът предложил цена равна или по-малка от 0,10 лв./мин., получава максимален брой точки (10 т.), а всеки следващ участник, предложил цена по-висока от 0,10 лв. получава 50% по-малко точки от предходния участник предложил по-ниска цена от неговата оферта.</p>	10 т.

#### Технически показатели - параметри за качество

T1	<p><b>Процент повреди на абонатната линия:</b> Съотношение между броя на повредите на абонатната линия и средния брой на абонатните линии в проценти съгласно Параметрите на качеството на обслужване на фиксираната телефонна услуга за 2014 г.</p> <p>Участникът с най-ниска стойност, получава максимален брой точки (15 т.), а всеки следващ участник получава 50% по-малко точки от предходния участник.</p> <p>Предоставя се декларация и извлечение от Интернет страницата на участника и линк към нея с Параметрите</p>	15 т.
----	---	-------

	на качеството на обслужване за 2014 г. съгласно чл. 38, <b>Приложение 5 от „Общи изисквания при осъществяване на обществени електронни съобщения“</b> изм. и доп. ДВ. Бр.4 от 14 Януари 2014 г.	
T2	<p><b>Време за отстраняване на повреди:</b>  <i>Времето, за което са отстранени най-бързите 80% от валидните повреди по абонатните линии в часове съгласно Параметрите на качеството на обслужване на фиксираната телефонна услуга за 2014 г.</i></p> <p>Участникът с най-ниска стойност, получава максимален брой точки (15 т.), а всеки следващ участник получава 50% по-малко точки от предходния участник.</p> <p>Предоставя се декларация и извлечение от интернет страницата на участника и линк към нея с Параметрите на качеството на обслужване за 2014 г. съгласно чл. 38, <b>Приложение 5 от „Общи изисквания при осъществяване на обществени електронни съобщения“</b> изм. и доп. ДВ. Бр.4 от 14 Януари 2014 г.</p>	15 т.

**Забележка:**

1. Всички предлагани от участниците цени следва да бъдат посочени без ДДС с точност до втория знак след десетичната запетая (включително).
2. Всички предлагани от участниците цени следва да са еднакви за всички часове на денонощието и дни от седмицата;
3. За всички услуги, които участникът предоставя и в оферта не са посочени цени, важат цените за бизнес потребители публикувани от участника.

*Всички изчисления ще бъдат направени до 4 знак, след десетичната запетая.*

Офертите се класират по сумарно полученият брой точки, от всички показатели за Крайната оценка (К). Офертата, получила най-висока оценка К, се класира на първо място.

В случай, че комплексните оценки на две или повече оферти са равни, за икономически най-изгодна оферта се приема тази оферта, в която се предлага най-ниска цена по показателя Ц1. При условие, че и цените по показателя Ц1 са еднакви, се сравняват оценките по показателя Ц2.

Комисията провежда публичен жребий за определяне на изпълнител между класираните на първо място оферти, ако икономически най-изгодната оферта не може да бъде определена по реда посочен по-горе.