



ПРОТОКОЛ № 5

От работата на комисията по процедура за възлагане на обществена поръчка чрез пряко договаряне с предмет: „Провеждане на обучения по проект № BG05M9OP001-1.021-0275 - Повишаване на професионалната квалификация и компетенции на заети лица в КОЦ - Русе ЕООД по обособени позиции”

Днес, 27.04.2018 г., 13.00 ч., в гр. Русе, сградата на КОЦ-Русе ЕООД – Кабинет юрисконсулт, в изпълнение на Заповед № РД-99/26.04.2018 г. на управителя на КОЦ-Русе ЕООД, комисия в състав:

Председател: Стоилка Борисова – главен счетоводител

Членове: 1. Венцислава Апостолова – юрисконсулт

2. Мая Борисова – експерт ОП и ЕП,

се събра във връзка с провеждане на процедура за възлагане на обществена поръчка чрез пряко договаряне с предмет: „Провеждане на обучения по проект № BG05M9OP001-1.021-0275 - Повишаване на професионалната квалификация и компетенции на заети лица в КОЦ - Русе ЕООД по обособени позиции”, открита с Решение № РД-94/19.04.2018 г. на Управителя на КОЦ-Русе ЕООД, публикувано в Регистъра на обществените поръчки с ID № 843098 по партида 00281-2018-0004.

Комисията пристъпи към обобщаване на резултатите от проведените преговори с поканените участници по обособена позиция № 3 Провеждане на обучение по ключова компетентност - Област 2 – Общуване на чужди езици – на 63 лица.

Комисията извърши проверка по чл. 72 от ЗОП, при която установи, че в настоящата процедура няма предложение на някой от участниците, което е свързано с цена или разходи и подлежи на оценяване.

Комисията пристъпи към оценяване на предложенията на участниците.

Съобразно утвърдената от възложителя методика, настоящата обществена поръчка се възлага въз основа на икономически най-изгодната оферта, определена въз основа на критерий за възлагане: Оптимално съотношение качество/цена.

Елементът «цена» в настоящата процедура е фиксиран и не участва като показател за оценка и класиране на кандидатите. Цената за обучение се определя на база единична цена за обучавемо лице. Всички оферти са с предложена цена, определена на база единична цена за обучавемо лице, съответна на прогнозната, а именно – 700 лв.

Методиката, по която се извърши оценка на предложенията, е следната:

Формулата, по която се изчислява „Комплексната оценка“ за всеки участник, е:

$KO = P1 + P2 + P3$, където:

- $P1$ е показател - „Качество“
- $P2$ е показател - „Срок за извършване на подготвителните дейности, преди стартиране на обученията“
- $P3$ е показател - „Организация за изпълнение на поръчката“

Начин за определяне на оценката по показател $P1$ – „Качество“:

Оценка по Показател $P1$ – максимална стойност 40 точки.



Изброените три предложения не са задължителни. Те следва да бъдат направени според волята и възможностите на участника.

Предложение на участник:	Наличие на предложение	Точки
A-1 - Предоставяне на индивидуални консултации на обучаемите: - При наличие на предложение за осъществяване на две индивидуални консултации месечно;	X	10
A-2 - Предоставяне на индивидуални консултации на обучаемите: - При наличие на предложение за осъществяване на три индивидуални консултации месечно;	X	20
A-3 - Предоставяне на индивидуални консултации на обучаемите: - При наличие на предложение за осъществяване на четири и повече индивидуални консултации месечно.	X	40

В случай че участник е направил предложение съобразно заложените минимални изисквания на възложителя, респективно не попада в хипотезата за присъждане на точки от страна на комисията съобразно утвърдената методика, то този участник получава 1 т.

Начин за определяне на оценката по показател П2 „Срок за извършване на подготвителните дейности, преди стартиране на обученията“:

Оценка по Показател П2 – максимална стойност 30 точки.

Максималният брой точки получава офертата с предложен най-кратък срок (в календарни дни) за извършване на подготвителните дейности преди стартирането на обученията. Точките на останалите участници се определят в съотношение към най-краткия предложен срок (в календарни дни) за изпълнение, считано от датата на подписване на договора – по следната формула:

$P2 = 30 \times P2 \text{ min} / P2 \text{ n}$, където:

- “P2 min” е най-краткият предложен срок за извършване на подготвителните дейности;
- “P2 n” е предложеният срок от n-я участник;

Максималният брой точки получава офертата, в която е предложен най-кратък срок за извършване на подготвителните дейности, преди стартиране на обученията.

Начин за определяне на оценката по показател П3 – Организация за изпълнение на поръчката:

Оценка по Показател П3 – максимална стойност 30 точки.

Предложение на участника за изпълнение на поръчката е необходимо да съдържа следните части, които ще подлежат на оценка по съответстващите им компоненти:



№	Организация за изпълнение на поръчката	Точки
1	<p>Предложението надгражда минималните изисквания на Възложителя, посочени в Техническата спецификация при условие, че е налично <u>едно</u> от обстоятелствата, описани по-долу:</p> <p>1. За всяка от отделните задачи участникът е идентифицирал и предложил разпределението по експерти (кой какво ще изпълнява) на ниво отделна задача, съобразно професионалната компетентност на всеки експерт (за целите на настоящата методика под „задача“ се разбира обособена част от дефинираната от участника дейност, която може да бъде самостоятелно възлагана на отделен експерт и чието изпълнение може да се проследи еднозначно, т.е. има ясно дефинирани начало и край, и измерими резултати), като в изпълнението е предложил експерти с професионална квалификация, съответстваща на предмета на поръчката и извършваната от тях дейност.</p> <p>2. Участникът е разработил и предложил мерки за мониторинг, вътрешен контрол и оценяване на качеството на работата на екипа за изпълнение на поръчката.</p> <p>3. Участникът е идентифицирал и предложил за изпълнение разширяване на обхвата на съществуващите дейности, пряко свързани с предмета на поръчката, извън посочените в изискванията на Възложителя, които са описани като съдържание и е обосновано, че тяхното включване ще доведе до повишаване качеството на изпълнение на поръчката.</p>	10
2	<p>Предложение надгражда минималните изисквания на Възложителя, посочени в Техническата спецификация при условие, че са налични <u>две</u> от предимствата, описани по-долу:</p> <p>1. За всяка от отделните задачи участникът е идентифицирал и предложил разпределението по експерти (кой какво ще изпълнява) на ниво отделна задача, съобразно професионалната компетентност на всеки експерт (за целите на настоящата методика под „задача“ се разбира обособена част от дефинираната от участника дейност, която може да бъде самостоятелно възлагана на отделен експерт и чието изпълнение може да се проследи еднозначно, т.е. има ясно дефинирани начало и край, и измерими резултати), като в изпълнението е предложил експерти с професионална квалификация, съответстваща на предмета на поръчката и извършваната от тях дейност.</p> <p>2. Участникът е разработил и предложил мерки за мониторинг, вътрешен контрол и оценяване на качеството на работата на екипа за изпълнение на поръчката, както и допълнителните експерти, ако има предложени такива.</p> <p>3. Участникът е идентифицирал и предложил за изпълнение разширяване на обхвата на съществуващите дейности, пряко свързани с предмета на поръчката, извън посочените в изискванията на Възложителя, които са описани като съдържание и е обосновано, че тяхното включване ще доведе до повишаване качеството на изпълнение на поръчката.</p>	20



3	<p><i>Предложение надгражда минималните изисквания на Възложителя, посочени в Техническата спецификация при условие, че са налични <u>три</u> от предимствата, описани по-долу:</i></p> <p><i>1. За всяка от отделните задачи участникът е идентифицирал и предложил разпределението по експерти (кой какво ще изпълнява) на ниво отделна задача, съобразно професионалната компетентност на всеки експерт (за целите на настоящата методика под „задача“ се разбира обособена част от дефинираната от участника дейност, която може да бъде самостоятелно възлагана на отделен експерт и чието изпълнение може да се проследи еднозначно, т.е. има ясно дефинирани начало и край, и измерими резултати), като в изпълнението е предложил експерти с професионална квалификация, съответстваща на предмета на поръчката и извършваната от тях дейност.</i></p> <p><i>2. Участникът е разработил и предложил мерки за мониторинг, вътрешен контрол и оценяване на качеството на екипа за изпълнение на поръчката, както и допълнителните експерти, ако има предложени такива.</i></p> <p><i>3. Участникът е идентифицирал и предложил за изпълнение разширяване на обхвата на съществуващите дейности, пряко свързани с предмета на поръчката, извън посочените в изискванията на Възложителя.</i></p>	30
---	---	----

Крайното класиране на участниците се извършва по броя на точките получени за всеки участник за съответната обособена позиция. На първо място по всяка обособена позиция се класира участникът получил най-висока обща оценка. В случай, че комплексните оценки на две или повече оферти по обособената позиция са равни се прилага реда, посочен в чл. 58, ал. 2 и 3 от ППЗОП.

Съгласно методиката за оценка на предложенията, Участник "ТЕРА ЛИНГВА 2" ЕООД получава следните точки:

По показател П1 „Качество“: 40 точки - Участникът предлага да осъществява 4 бр. индивидуални консултации месечно на обучаемите.

По показател П2 „Срок за извършване на подготвителните дейности, преди стартиране на обученията“: 30 точки, по следната формула: $P2 = 30 \times P2 \text{ min} / P2 \text{ n} = 30 \times 10 / 10 = 30$.

По показател П3 „Организация за изпълнение на поръчката“: 20 точки - Участникът е разработил и предложил мерки за мониторинг, вътрешен контрол и оценяване на качеството на работата на екипа за изпълнение на поръчката (посещение на представител на дружеството на учебните занятия без предупреждение, периодично анкетиране на обучаващите се, посещение на часовете от втори експерт по съответния език) и предложил за изпълнение разширяване на обхвата на съществуващите дейности, пряко свързани с предмета на поръчката, извън посочените в изискванията на Възложителя, които са описани като съдържание и е обосновано, че тяхното включване ще доведе до повишаване качеството на изпълнение на поръчката (посещения на часовете от чужденци, за които съответния език е майчин, и провеждане на разговори с участниците на съответния език).

Комисията определи комплексната оценка на офертата на Участник „ТЕРА ЛИНГВА 2“ ЕООД:

$$KO = P1 + P2 + P3 = 40 + 30 + 20 = \mathbf{90 \text{ точки.}}$$

**Съгласно методиката за оценка на предложенията, Участник "СИЛАГИ РУСЕ" ЕООД получава следните точки:**

По показател П1 „Качество“: 1 точка - Участникът предлага да осъществява 1 бр. индивидуални консултации месечно на обучаемите.

По показател П2 „Срок за извършване на подготвителните дейности, преди стартиране на обученията“: 10 точки, по следната формула: $P2 = 30 \times P2 \text{ min} / P2 \text{ n} = 30 \times 10 / 30 = 10$.

По показател П3 „Организация за изпълнение на поръчката“: 10 точки - Участникът е разработил и предложил мерки за мониторинг, вътрешен контрол и оценяване на качеството на работата на екипа за изпълнение на поръчката (междинни тестове на обучаващите се).

Комисията определи комплексната оценка на офертата на Участник "СИЛАГИ РУСЕ" ЕООД:

$$KO = P1 + P2 + P3 = 1 + 10 + 10 = 21 \text{ точки.}$$

Съгласно методиката за оценка на предложенията, Участник "СИГМА КОНСУЛТ 2009" ЕООД получава следните точки:

По показател П1 „Качество“: 1 точка - Участникът предлага да осъществява 1 бр. индивидуални консултации месечно на обучаемите.

По показател П2 „Срок за извършване на подготвителните дейности, преди стартиране на обученията“: 15 точки, по следната формула: $P2 = 30 \times P2 \text{ min} / P2 \text{ n} = 30 \times 10 / 20 = 15$.

По показател П3 „Организация за изпълнение на поръчката“: 10 точки - Участникът е разработил и предложил мерки за мониторинг, вътрешен контрол и оценяване на качеството на работата на екипа за изпълнение на поръчката (анкети).

Комисията определи комплексната оценка на офертата на Участник "СИГМА КОНСУЛТ 2009" ЕООД:

$$KO = P1 + P2 + P3 = 1 + 15 + 10 = 26 \text{ точки.}$$

Предвид гореизложеното, Комисията единодушно Р Е Ш И:

Класира участниците, по степента на съответствие на предложенията с предварително обявените от възложителя условия и съгласно критерия за възлагане „Икономически най-изгодна оферта“, както следва:

На първо място Участник ТЕРА ЛИНГВА 2" ЕООД с комплексна оценка на офертата – 90 точки.

На второ място Участник "СИГМА КОНСУЛТ 2009" ЕООД с комплексна оценка на офертата – 26 точки.

На трето място Участник "СИЛАГИ РУСЕ" ЕООД с комплексна оценка на офертата – 21 точки.

Настоящият протокол се подписа

Председател: Стоилка Борисова –

Членове: 1. Венцислава Апостола

2. Мая Борисова –

чл. 2 ЗЗЛД