ПОКАЗАТЕЛИ, ОТНОСИТЕЛНАТА ИМ ТЕЖЕСТ И МЕТОДИКА ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА КОМПЛЕКСНАТА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ

Обособена позиция 1 Аспирационна система

Методиката за оценка на предложенията се основава на оценка по обективни критерии, като по този начин се гарантира на възложителя както точна оценка, така и успешно изпълнение на доставката от страна на потенциалния изпълнител.

Оценка на офертите

1. Критерий за оценка – Икономически най-изгодно предложение с оглед на посочените по-долу показатели:

- **П1** – Гаранционен срок, гаранционно обслужване
- **П2** – Срок на доставка
- **П3** – Предложена цена
- **П4** – Авансово плащане

Показател - П *(наименование)*	***Относително тегло***	***Максимално възможен брой точки***	***Символно обозначение*** *(точки по показателя)*
Гаранционен срок, гаранционно обслужване -П1	**40% (0.40)**	**40**	**К1**
Срок на доставка - П2	**20% (0.20)**	**20**	**К2**
Предложена цена –П3	**10% (0.10)**	**10**	**К3**
Авансово плащане-П4	**30% (0.30)**	**30**	**К4**

В колона № 1 са посочени определените показатели с техните обозначения; в колона № 2 са посочени относителните тегла на всеки показател, като процент от комплексната оценка (до 100%); в колона № 3 са посочени максимално възможният брой-100 бр.; в колона № 4 е дадено символното обозначение на точките, които ще получи дадена оферта в конкретен показател.

Всеки показател Пn има различно относително тегло в комплексната оценка:

КО = П1 + П2 + П3 + П4 , където

П1 = К1 х 0,40
П2 = К2 х 0,20
П3 = К3 х 0,10
П4 = К4 х 0,30

Крайната оценка на всяко предложение ще се извърши по формулата:

КО = К1 х 0,40 + К2 х 0,20 + К3 х 0,10 + К4 х 0,30

Забележка: Получената оценка за всеки показател се закръглява с точност до 0.01

2. Методика за оценяване на офертите

Ще бъдат оценявани оферти, предлагащи по-добри условия от поставените минимални изисквания.

2.1. Основен критерий е наличността, валидността и пълнотата на представените от Кандидата документи и материали. Само Кандидати, чиито оферти отговарят на предварително зададените общи и квалификационни изисквания на Възложителя, се допускат до по-нататъшна оценка.

2.2. Само Кандидати, чиито оферти отговарят на утвърдената от Възложителя "Техническа спецификация" за изпълнение на поръчката или предлагат артикули с по-добри показатели, се допускат до по-нататъшна оценка.

2.3. Комплексната оценка на офертите се определя като сбор от оценките по всеки един от показателите.

2.4. Оценките по всеки показател се нанасят в лист за комплексна оценка. Листа за комплексна оценка се подписва от председателя и членовете на комисията и е приложение към протокола.

2.5. Участник, получил най-висока комплексна оценка се класира на първо място.

2.6. При еднаква комплексна оценка за изпълнител се избира участникът с предложено по малко участие за авансово плащане от страна на бенефициента.

3. Указания за определяне на оценката по всеки показател :

3.1.Оценка за гаранционен срок и гаранционно обслужване на П1

Максимален брой точки на показателя - 40т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 40 %

Максимален брой точки получава офертата, която е с предложени най-добри условия по отношение на гаранционен срок и извънгаранционно обслужване,

Оценкка за гаранционен срок и гаранционно обслужване на:

Показател 1 - Технически характеристики	Параметри	Брой точки	Максимален брой точки
Срок на гаранционен срок и гаранционно обслужване на Аспирационата система	Над 3 година, включващ минимално изискуемият в техническото задание срок, с време на реакция до 3 часа	40	40
	От 1 до 3 /включител-но/ година, включващ минимално изискуемият в техническото задание срок, с време на реакция до 4 часа	20	
	Над 1 до 2 години, включващ минимално изискуемият в техническото задание срок, с време на реакция до 5 часа	10	

Предложение с най-добри условия по отношение на гаранционен срок и гаранционно обслужване получава максимален брой точки – 40.

3.2.Оценка за срок на доставка П2

Максимален брой точки за показателя – 20т.

Относително тегло в комплексната оценка – 20%.

Максимален брой точки получава офертата с предложени най-кратък срок на доставка и монтаж на аспирационна система, в съответствие с техническото задание на възложителя.

Максималният брой точки по този показател е 20

Показател 2 - Технически характеристика	**Технически показател**	**Точки**
Срок на доставка	Доставка и монтаж до 5 месеца	**Да – 5т.**
	Доставка и монтаж до 4 месеца	**Да – 10т.**
	Доставка и монтаж до 3 месеца	**Да – 20т.**

Предложение с най-добри условия по отношение на срок на доставка получава максимален брой точки – 20.

3.3.Оценка за предложена цена П3

Максимален брой точки за показателя - 10 т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 10%

$$К3 = \frac{\text{най-ниска предложена цена /в лева/}}{\text{предложена цена от кандидата /в лева/}} \times 10т.$$

Предложение с най-ниска цена за изпълнение на доставката получава максимален брой точки – 10.

3.4.Оценка за авансово плащане П 4

Максималният брой точки по този показател е 30 т.
Относително тегло в комплексната оценка – 30%

П4 – Според предложеното авансово плащане се дават следните точки:

Всички участници получават пропорционален брой точки по следната формула:

$$К4 = \frac{\textbf{30\% - Процент авансово плащане}}{\textbf{30\%}} \times \textbf{30 = Точки по критерий } \textbf{\textit{"Авансово плащане"}}$$

Предложение без авансово плащане получава максимален брой точки -30 т.
Забележка: Участниците следва да оферират процент авансово плащане като цяло число. Авансовото плащане не може да надвишава 30%.

Обособена позиция 2 Сървър и пет работни станции
1.Сървър –1 бр.- Доставка и инсталиране на компютърно оборудване
2.Работна станция -5 бр.- Доставка и инсталиране на компютърно оборудване

Методиката за оценка на предложенията се основава на оценка по обективни критерии, като по този начин се гарантира на възложителя както точна оценка, така и успешно изпълнение на доставката от страна на потенциалния изпълнител.

Оценка на офертите

1. Критерий за оценка – Икономически най-изгодно предложение с оглед на посочените по-долу показатели:

- **П1** - Предложена обща цена
- **П2 –** Техническа характеристика
- **П3 –** Гаранционно обслужване и поддръжка
- **П4 –** Авансово плащане

Показател - П *(наименование)*	***Относително тегло***	***Максимално възможен брой точки***	***Символно обозначение*** *(точки по показателя)*
Предложена обща цена – обща стойност на сервъра и работните станции - П1	*25% (0.25)*	*100*	**К1**
Съответствие на Технически показатели съгласно допълнителните параметри, подлежащи на оценка – П2	*25% (0.25)*	*100*	**К2**
Гаранционни условия - Гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване – П3	*25%(0.25)*	*100*	**К3**
Авансово плащане- П4	*25%(0.25)*	*100*	**К4**

В колона № 1 са посочени определените показатели с техните обозначения; в колона № 2 са посочени относителните тегла на всеки показател, като процент от комплексната оценка (до 100%); в колона № 3 са посочени максимално възможният брой точки (еднакъв за всички показатели); в колона № 4 е дадено символното обозначение на точките, които ще получи дадена оферта в конкретен показател.

Всеки показател Пn има различно относително тегло в комплексната оценка:

КО = П1 + П2 + П3 + П4 , където

П1 = К1 х 0,25

П2 = К2 х 0,25

П3 = К3 х 0,25

П4 = К4 х 0,25

Крайната оценка на всяко предложение ще се извърши по формулата:

КО = К1 х 0,25 + К2 х 0,25 + К3 х 0,25 + К4 х 0,25

Забележка: Получената оценка за всеки показател се закръглява с точност до 0.01

2. Методика за оценяване на офертите

Ще бъдат оценявани оферти, предлагащи по-добри условия от поставените минимални изисквания.

2.1. Основен критерий е наличността, валидността и пълнотата на представените от Кандидата документи и материали. Само кандидати, чиито оферти отговарят на предварително зададените общи и квалификационни изисквания на Възложителя, се допускат до по-нататъшна оценка.

2.2. Само Кандидати, чиито оферти отговарят на утвърдената от Възложителя "Техническа спецификация" за изпълнение на поръчката или предлагат артикули с по-добри показатели, се допускат до по-нататъшна оценка.

2.3. Комплексната оценка на офертите се определя като сбор от оценките по всеки един от показателите.

2.4. Оценките по всеки показател се нанасят в лист за комплексна оценка. Листа за комплексна оценка се подписва от председателя и членовете на комисията и е приложение към протокола.

2.5. Участник, получил най-висока комплексна оценка се класира на първо място.

2.6. При еднаква комплексна оценка за изпълнител се избира участникът с по-голяма оценка за „Предложена обща цена"

3.1. Оценка за предложена обща цена- П1

Максимален брой точки за показателя - 100 т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 25 %

$$К1 = \frac{\text{най-ниска предложена цена /в лева/}}{\text{предложена цена от кандидата /в лева/}} \times 100т.$$

*В общата цена се включва сборната сума от цените от сървърната машина и петте работни станции

Предложението с най-ниска цена за изпълнение на доставката получава максимален брой точки – 100.

3.2. Оценка за съответствие на Технически показатели съгласно допълнителните параметри, подлежащи на оценка – П2

Максимален брой точки за показателя – 100 т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 25 %

Показател 2 – „Технически характеристики" на техническото задание на възложителя и предложените технически характеристики от участника, с максимален брой точки 100 и относително тегло в комплексната оценка 0,25.

Максималният брой точки по този показател е 100

Показател 2 - Технически характеристики	Параметри	Брой точки	Максимален брой точки
Памет включваща минимално изискуемия в техническото задание размер на сървърната машина.	Над 10 GB	40	**40**
	От 8 до 10 /включително/ GB	15	
Наличие на хардуерен RAID контролер на сървърната машина	SATA RAID-ниво над 2	25	**25**
	SATA RAID-ниво 0/1- до SATA RAID- ниво 2 /включително/	15	
Харддиск на работните станции	Харддиск с размер над 750/ GB	35	**35**
	Харддиск с размер от 500 до 750/включително/ GB	15	

3.3. Гаранционно обслужване - Оценка за безплатна гаранция гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване – П3

Максимален брой точки на показателя - 100т.;

Относително тегло в комплексната оценка – 25 %

Оценкка за безплатна гаранция, гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване :

Показател 3: ***Оценка за безплатна гаранция гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване***	**Параметри**	**Брой точки**	**Максимален брой точки**
Срок на гаранционна поддръжка на сървърната машина със срок на максимално време за реакция до 4 часа	Над 2 година, включващ минимално изискуемият в техническото задание срок, с време на реакция до 3 часа	30	**30**
	От 1 до 2 години /включително/ година, включващ минимално изискуемият в техническото задание срок, с време на реакция до 3 часа	15	
Срок на остраняване на повреда в сървърната машина	До 72 часа /включително/	30	**30**
	Над 72 часа, но не по-дълъг от максимално посочените в техническото задание	15	
Извънгранционно обслужване след изтичане на гаранционния срок сървърната машина	Над 3 години	40	**40**
	Над 2 години /включително/	20	
	От 1 до 2 години /включително/	10	

3.4. Авансови плащания – П4

Максимален брой точки за показателя – 100 т.;

Относително тегло в комплексната оценка – 25 %

Всички участници получават пропорционален брой точки по следната формула:

30% - Процент авансово плащане

К4=----------x 100 = Точки по критерий *"Авансово плащане"*

30%

Забележка: Участниците следва да оферират процент авансово плащане като цяло число. Авансовото плащане не може да надвишава 30%.

<u>Обособена позиция 3</u>Софтуерно приложение за управление на производствения процес (ERP система). Внедряване на CRM модул

Методиката за оценка на предложенията се основава на оценка по обективни критерии, като по този начин се гарантира на възложителя както точна оценка, така и успешно изпълнение на доставката от страна на потенциалния изпълнител.

Оценка на офертите

1. Критерий за оценка – Икономически най-изгодно предложение с оглед на посочените по-долу показатели:

- **П1** – Предложена цена - обща стойност на ERP системата
- **П2** – Съответствие на Технически показатели съгласно допълнителните параметри, подлежащи на оценка
- **П3** – Включен брой лицензи с пълноправен достъп * (с едновременен достъп) лицензи в предложената цена за ERP системата с вкл. съответен брой лицензи за базата данни, ако са необходими такива
- **П4** – Предложена цена за час допълнителна работа за разширяване на системата за период от 3 години след внедряване на системата
- **П5** – Гаранционно обслужване - Гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване
- **П6** – Авансово плащане

** Лиценз с пълноправен достъп – лиценз, предоставящ едновременен достъп на потребител с пълни права върху цялата функционалност на ERP системата*

Показател - П *(наименование)*	***Относително тегло***	***Максимално възможен брой точки***	***Символно обозначение*** *(точки по показателя)*
Предложена цена – обща стойност на ERP системата - П1	*10% (0.10)*	*100*	**К1**
Съответствие на Технически показатели съгласно допълнителните параметри, подлежащи на оценка – П2	*50% (0.50)*	*100*	**К2**
Включен брой лицензи с пълноправен достъп (с едновременен достъп) лицензи в предложената цена за ERP системата с вкл. съответен брой лицензи за базата данни, ако са необходими такива	*5% (0.05)*	*100*	**К3**

–П3			
Предложена цена за час допълнителна работа за разширяване на системата за период от 3 години след внедряване на системата – П4	*15% (0.15)*	*100*	**К4**
Гаранционни условия - Гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване – П5	*10%(0.10)*	*100*	**К5**
Авансово плащане – П6	*10%(0.10)*	*100*	**К6**

В колона № 1 са посочени определените показатели с техните обозначения; в колона № 2 са посочени относителните тегла на всеки показател, като процент от комплексната оценка (до 100%); в колона № 3 са посочени максимално възможният брой точки (еднакъв за всички показатели); в колона № 4 е дадено символното обозначение на точките, които ще получи дадена оферта в конкретен показател.

Всеки показател Пn има различно относително тегло в комплексната оценка:

КО = П1 + П2 + П3 + П4 + П5+П6 , където

П1 = К1 х 0,10
П2 = К2 х 0,50
П3 = К3 х 0,05
П4 = К4 х 0,15
П5 = К5 х 0,10
П6 = К6 х 0,10

Крайната оценка на всяко предложение ще се извърши по формулата:

КО = К1 х 0,10 + К2 х 0,50 + К3 х 0,05 + К4 х 0,15 + К5 х 0,10 + К6 х 0,10

Забележка: Получената оценка за всеки показател се закръглява с точност до 0.01

2. Методика за оценяване на офертите

Ще бъдат оценявани оферти, предлагащи по-добри условия от поставените минимални изисквания.

2.1. Основен критерий е наличността, валидността и пълнотата на представените от Кандидата документи и материали. Само кандидати, чиито оферти отговарят на предварително зададените общи и квалификационни изисквания на Възложителя, се допускат до по-нататъшна оценка.

2.2. Само Кандидати, чиито оферти отговарят на утвърдената от Възложителя "Техническа спецификация" за изпълнение на поръчката или предлагат артикули с по-добри показатели, се допускат до по-нататъшна оценка.

2.3. Комплексната оценка на офертите се определя като сбор от оценките по всеки един от показателите.

2.4. Оценките по всеки показател се нанасят в лист за комплексна оценка. Листа за комплексна оценка се подписва от председателя и членовете на комисията и е приложение към протокола.

2.5. Участник, получил най-висока комплексна оценка се класира на първо място.

2.6. При еднаква комплексна оценка за изпълнител се избира участникът с по-висока оценка за предложена цена за час допълнителна работа за разширяване на системата за период от 3 години след внедряване на системата.

3. Указания за определяне на оценката по всеки показател :

3.1. Оценка за предложена обща цена – П1

Максимален брой точки за показателя - 100 т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 10%

$$К1 = \frac{\text{най-ниска предложена цена /в лева/}}{\text{предложена цена от кандидата /в лева/}} \times 100т.$$

Предложение с най-ниска цена за изпълнение на доставката получава максимален брой точки – 100.

3.2. Оценка за съответствие на Технически показатели съгласно допълнителните параметри, подлежащи на оценка – П2

Максимален брой точки за показателя – 100 т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 50 %.

Показател 2 – „Технически характеристики" на техническото задание на възложителя и предложените технически характеристики от участника, с максимален брой точки 100 и относително тегло в комплексната оценка 0,50.

Максималният брой точки по този показател е 100

Показател 2 - Технически характеристики	Параметри	Брой точки	Максимален брой точки
Модул Производство	Възможност за работа с капацитети и планиране на капацитети, Следене на вложените материали и труд по служители и производствени поръчки, Разпределение на непреките разходи върху производствени поръчки, Възможност за работа с лимитни карти и етапи при производството на изделия, Следене на брак и управление на проценти допустим брак, Описание на машини с производствените операции, които могат да се изпълняват на тях; Поддържане на разходни норми; Специално пригодени екрани за работа в модната индустрия; Следене на поръчки по номера, размери и цветове; Вариантност при избор на цветове, размери и модели; При въвеждане на документи лесно групиране на артикулите по критерии, като модел, размер и цвят; Организиране на сезонност и колекции в производството;	30	**30**
Възможност за работа с капацитети и планиране на капацитети, Следене на вложените материали и труд по служители и производствени поръчки, Разпределение на непреките разходи върху производствени поръчки, Възможност за работа с лимитни карти и етапи при производството на изделия, Следене на брак и управление на	Планиране на капацитети и работа с капацитети; Следене на вложените материали по труд, по служители и по прозводствените поръчки; Специално пригодени екранни за работа в модната индустрия; Следене на поръчки по номера, размери и цветове; При въвеждане на документи лесно групиране на артикулите по критерии, като модел, размер и цвят; Организиране на сезонност и колекции в производството;	20	

проценти допустим брак, Описание на машини с производствените операции, които могат да се изпълняват на тях; Поддържане на разходни норми; Специално пригодени екрани за работа в модната индустрия; Следене на поръчки по номера, размери и цветове; Вариантност при избор на цветове, размери и модели; При въвеждане на документи лесно групиране на артикулите по критерии, като модел, размер и цвят; Организиране на сезонност и колекции в производството;	Възможност за работа с лимитни карти и етапи при производството на изделия; Следене на брак и управление на проценти допустим брак; Описание на машини с производствените операции, които могат да се изпълняват на тях; Поддържане на разходни норми; Вариантност при избор на цветове, размери и модели;	10	
Модул Финанси и Счетоводство	Сметкоплан с необходимия брой нива на аналитичност; Автоматично контиране на всички стопански операции; Автоматично генериране на счетоводни статии при въвеждане на документи от останалите модули; Възможност за създаване на собствени аналитични макети; Автоматично изчисляване на курсови разлики; Автоматично съставяне на счетоводни статии при откриване и приключване на отчетен период; Стандартни отчети – Счетоводен баланс, Отчет за приходи и разходи (ОПР), Отчет за собствения капитал, Отчет за паричните потоци; Изготвяне на пакет документи, съгласно ЗДДС; Интрастат;	10	**10**
Сметкоплан с необходимия брой нива на аналитичност; Автоматично контиране на всички стопански операции; Автоматично генериране на счетоводни статии при въвеждане на документи от останалите модули; Възможност за създаване на собствени аналитични макети; Автоматично изчисляване на курсови разлики;	Автоматично съставяне на счетоводни статии при откриване и приключване на отчетен период; Автоматично изчисляване на курсови разлики; Автоматично контиране на всички стопански операции; Автоматично генериране на счетоводни статии при въвеждане на документи от останалите модули; Възможност за създаване на собствени аналитични макети;	7	

Автоматично съставяне на счетоводни статии при откриване и приключване на отчетен период; Стандартни отчети – Счетоводен баланс, Отчет за приходи и разходи (ОПР), Отчет за собствения капитал, Отчет за паричните потоци; Изготвяне на пакет документи, съгласно ЗДДС; Интрастат;	Сметкоплан с необходимия брой нива на аналитичност; Стандартни отчети – Счетоводен баланс, Отчет за приходи и разходи (ОПР), Отчет за собствения капитал, Отчет за паричните потоци; Изготвяне на пакет документи, съгласно ЗДДС; Сметкоплан с необходимия брой нива на аналитичност; Интрастат;	3	
Модул Анализ и Контролинг	Разпределяне на приходите и разходите по разходни центрове; Разпределяне на приходите и разходите по дейности на предприятието; Обособяване на отделни бизнес звена с цел разпределяне на разходите между тях; Бюджетиране на разходи и приходи; Съставяне на прогнозни приходи и разходи; Сравнителен анализ между бюджетни, прогнозни и реални приходи и разходи	10	**10**
Разпределяне на приходите и разходите по разходни центрове; Разпределяне на приходите и разходите по дейности на предприятието; Обособяване на отделни бизнес звена с цел разпределяне на разходите между тях; Бюджетиране на разходи и приходи; Съставяне на прогнозни приходи и разходи; Сравнителен анализ между бюджетни, прогнозни и реални приходи и разходи;	Разпределяне на приходите и разходите по разходни центрове; Разпределяне на приходите и разходите по дейности на предприятието;Бюджетиране на разходи и приходи;	7	
	Съставяне на прогнозни приходи и разходи; Сравнителен анализ между бюджетни, прогнозни и реални приходи и разходи, Обособяване на отделни бизнес звена с цел разпределяне на разходите между тях;	3	

Модул ДМА	Дефиниране на типови документи, отразяващи движенията на ДМА и КМА; Поддържане на картотека на активите – инвентарен номер, регистрационен номер, описание, категория и др.; Категоризация на ДМА – групиране на ДА съобразно счетоводното им отчитане и разпределение на разходите за амортизация; Коефициенти на амортизация – счетоводни, допълнителни, себестойностни и данъчни; Амортизационен план – данъчен и счетоводен; Връзка счетоводство-актив – сметка на актива, на преоценките, на печалбата, на загубата, необлагаеми резерви и извънредни приходи от този актив; Счетоводни сметки на амортизациите (разходи за амортизации) – счетоводни, данъчни, себестойностни, допълнителни и на не-активност; Счетоводни сметки на амортизираните активи; Други данни за актива – клон, отдел, вътрешно-фирмени прехвърляния, МОЛ и др.; Автоматично начисляване на амортизациите, възможност за анулиране на начислени амортизации; Преоценки;	10	**10**
Дефиниране на типови документи, отразяващи движенията на ДМА и КМА; Поддържане на картотека на активите – инвентарен номер, регистрационен номер, описание, категория и др.; Категоризация на ДМА – групиране на ДА съобразно счетоводното им отчитане и разпределение на разходите за амортизация; Коефициенти на амортизация – счетоводни, допълнителни, себестойностни и данъчни; Амортизационен план – данъчен и счетоводен; Връзка счетоводство-актив – сметка на актива,	Дефиниране на типови документи, отразяващи движенията на ДМА и КМА; Поддържане на картотека на активите – инвентарен номер, регистрационен номер, описание, категория и др.; Категоризация на ДМА – групиране на ДА съобразно счетоводното им отчитане и разпределение на разходите за амортизация; Коефициенти на амортизация – счетоводни, допълнителни, себестойностни и данъчни; Амортизационен план – данъчен и счетоводен; Връзка счетоводство-актив – сметка на актива, на преоценките, на печалбата, на загубата, необлагаеми резерви и извънредни приходи от този актив;	6	

на преоценките, на печалбата, на загубата, необлагаеми резерви и извънредни приходи от този актив; Счетоводни сметки на амортизациите (разходи за амортизации) – счетоводни, данъчни, себестойностни, допълнителни и на не-активност; Счетоводни сметки на амортизираните активи; Други данни за актива – клон, отдел, вътрешно-фирмени прехвърляния, МОЛ и др.; Автоматично начисляване на амортизациите, възможност за анулиране на начислени амортизации; Преоценки;	Счетоводни сметки на амортизациите (разходи за амортизации) – счетоводни, данъчни, себестойностни, допълнителни и на не-активност; Счетоводни сметки на амортизираните активи; Други данни за актива – клон, отдел, вътрешно-фирмени прехвърляния, МОЛ и др.; Автоматично начисляване на амортизациите, възможност за анулиране на начислени амортизации; Преоценки;	4	
Модул CRM	Управление на маркенингови кампании и планиране на ресурси към тях; Разпределение на приходи и разходи по кампании; Управление на опашки от задачи за изпълнение; Проследяване на телефонни разговори; Регистриране на извършени действия по клиенти; Съхраняване на специфична информация за клиенти; Следене на активността на персонала;	10	**10**
Управление на маркенингови кампании и планиране на ресурси към тях; Разпределение на приходи и разходи по кампании; Управление на опашки от задачи за изпълнение; Проследяване на телефонни разговори; Регистриране на извършени действия по клиенти; Съхраняване на специфична информация за клиенти; Следене на активността на персонала;	Управление на маркенингови кампании и планиране на ресурси към тях; Проследяване на телефонни разговори; Разпределение на приходи и разходи по кампании;	7	
	Управление на опашки от задачи за изпълнение; Регистриране на извършени действия по клиенти; Съхраняване на специфична информация за клиенти; Следене на активността на персонала;	3	

Модули Покупки и Продажби	Възможност за дефиниране и поддържане на типови документи, съгласно фирмената политика при продажби; Възможност за копиране на документи (трансформация). Автоматична трансформация на група документи; Поддържане на различни начини на плащане; Автоматично отразяване на плащането при плащане в брой; Актуална информация за състоянието на склада – налични количества, очаквани и резервирани; Директен достъп до постоянните и финансови данни на артикула и клиента; Свързаност и история между документите издавани от системата; Автоматична процедура за изчисляване себестойност на продажбите и тяхното осчетоводяване; Многовалутност; Създаване на транспортни документи;	10	**10**
Възможност за дефиниране и поддържане на типови документи, съгласно фирмената политика при продажби; Възможност за копиране на документи (трансформация). Автоматична трансформация на група документи; Поддържане на различни начини на плащане; Автоматично отразяване на плащането при плащане в брой; Актуална информация за състоянието на склада – налични количества, очаквани и резервирани; Директен достъп до постоянните и финансови данни на артикула и клиента; Свързаност и история между документите издавани от системата; Автоматична процедура за изчисляване себестойност на продажбите и тяхното осчетоводяване; Многовалутност; Създаване на транспортни документи;	Директен достъп до постоянните и финансови данни на артикула и клиента; Директен достъп до постоянните и финансови данни на артикула и клиента; Свързаност и история между документите издавани от системата; Автоматична процедура за изчисляване себестойност на продажбите и тяхното осчетоводяване; Автоматично отразяване на плащането при плащане в брой; Актуална информация за състоянието на склада – налични количества, очаквани и резервирани;	7	
	Възможност за дефиниране и поддържане на типови документи, съгласно фирмената политика при продажби; Възможност за копиране на документи (трансформация). Автоматична трансформация на група документи; Многовалутност; Създаване на транспортни документи; Поддържане на различни начини на плащане;	3	

Модули Поръчки към клиенти и Поръчки към доставчици	Поддържане на ценови политики и управление на клиенти и доставчици; Приемственост с други модули - автоматичнатрансформация на документи; Отразяване на различните статуси на стоката – натоварена, на път, предстои фактуриране, доставена и други; Статистика и пълна информация за датите, количествата и стойностите по поръчките; Актуализация в реално време на складовото стопанство – стоки на път, изпратени и чакащи потвърждение;	10	**10**
Поддържане на ценови политики и управление на клиенти и доставчици; Приемственост с други модули - автоматичнатрансформация на документи; Отразяване на различните статуси на стоката – натоварена, на път, предстои фактуриране, доставена и други; Статистика и пълна информация за датите, количествата и стойностите по поръчките; Актуализация в реално време на складовото стопанство – стоки на път, изпратени и чакащи потвърждение;	Поддържане на ценови политики и управление на клиенти и доставчици; Актуализация в реално време на складовото стопанство – стоки на път, изпратени и чакащи потвърждение; Отразяване на различните статуси на стоката – натоварена, на път, предстои фактуриране, доставена и други;	7	
	Статистика и пълна информация за датите, количествата и стойностите по поръчките; Приемственост с други модули - автоматичнатрансформация на документи;	3	
Модул Склад	Разположение на стоките в склада; Анализ на съхраняваните стоки – по складове, по групи, по обращаемост и други; Справки в реално време за състоянието на материалните запаси; Управляване на серийни номера и партиди; Поддържане на категории; Поддържане на снимки за всеки артикул; Поддържане на алтернативни мерки за всеки артикул; Поддържане на заместващи артикули; Залагане на индивидуални счетоводни сметки за всеки артикул; Поддържане на индивидуални ценови листи; Описания на други езици; Задаване на индивидуални отстъпки на артикул и на група артикули;	10	**10**

Разположение на стоките в склада; Анализ на съхраняваните стоки – по складове, по групи, по обращаемост и други; Справки в реално време за състоянието на материалните запаси; Управляване на серийни номера и партиди; Поддържане на категории; Поддържане на снимки за всеки артикул; Поддържане на алтернативни мерки за всеки артикул; Поддържане на заместващи артикули; Залагане на индивидуални счетоводни сметки за всеки артикул; Поддържане на индивидуални ценови листи; Описания на други езици; Задаване на индивидуални отстъпки на артикул и на група артикули;	Разположение на стоките в склада; Управляване на серийни номера и партиди; Поддържане на снимки за всеки артикул; Поддържане на заместващи артикули; Залагане на индивидуални счетоводни сметки за всеки артикул; Описания на други езици;	6	
	Анализ на съхраняваните стоки – по складове, по групи, по обращаемост и други; Поддържане на категории; Поддържане на алтернативни мерки за всеки артикул; Поддържане на индивидуални ценови листи; Задаване на индивидуални отстъпки на артикул и на група артикули;	4	

3.3 Оценка за конкурентни (с едновременен достъп) лицензи в предложената цена за ERP системата с вкл. съответен брой конкурентни лицензи за базата данни, ако е необходима такава – П3

Максимален брой точки за показателя - 100 т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 5%

Оценката на показател П3 се изчислява въз основа на точките, посочени в таблицата по-долу:

№	Допълнителни технически и функционални характеристики	Точки
1)	**Системата за управление да може да бъде инсталирана едновременно на 20 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно в системата:** Участник, предложил система за управление на ресурсите, която може да бъде използвана едновременно на 20 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата получава 20 т. Участник предложил повече от 20 работни станции, от които операторите да могат да работят пълноправно и едновременно в системата също получава 20 т За всеки следващ участник точките се разпределят както следва: • 19 работни станции, от които операторите да могат да работят	20

	едновременно и пълноправно в системата - 18 т. • 18 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата - 16 т. • 17 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата – 14 т. • 16 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата - 12 т. • 15 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата - 10 т. • 14 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата - 8 т. • 13 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата - 6 т. • 12 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата - 4 т. • 11 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата - 2 т. • 10 работни станции, от които операторите да могат да работят едновременно и пълноправно в системата – 0 т.	
2)	**Пълноправност на 20-те именовани потребители:** • Участник, предложил 20 именовани потребители (заложени като минимални технически и функционални характеристики на системата за управление на ресурсите) като пълноправни потребители получава 80 т. Участник предложил повече от 20 именовани потребители (заложени като минимални технически и функционални характеристики на системата за управление на ресурсите) като пълноправни потребители също получава 80 т. • Участник, предложил 20 именовани потребители (заложени като минимални технически и функционални характеристики на системата за управление на ресурсите) не като пълноправни потребители получава 0 т. Участник, предложил повече от 20 именовани потребители (заложени като минимални технически и функционални характеристики на системата за управление на ресурсите) не като пълноправни потребители също получава 0 т.	80
	Максимален брой точки за показателя:	**100т.**

3.4. Оценка за предложена цена за час допълнителна работа за разширяване на системата за период от 3 години след внедряване на системата – П4

Максимален брой точки за показателя - 100 т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 15%

К4 = най-ниска предложена цена /в лева/ х 100 т.
предложена цена от кандидата /в лева/

Кандидата предложил най-ниската цена /в лева/автоматично печели максималния брой точки – 100.

3.5. Гаранционно обслужване - Оценка за безплатна гаранция гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване – П5

Максимален брой точки на показателя - 100т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 10 %

Оценкка за безплатна гаранция, гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване :

Показател 5: *Оценка за безплатна гаранция гаранционно и извънгаранционно сервизно обслужване*	**Параметри**	**Брой точки**	**Максимален брой точки**
Срок на гаранционна поддръжка със срок на максимално време за реакция до 4 часа	Над 2 година, включващ минимално изискуемият в техническото задание срок, с време на реакция до 3 часа	20	**20**
	От 1 до 2 години /включително/ , включващ минимално изискуемият в техническото задание срок, с време на реакция до 3 часа	10	
Срок на остраняване евентуално възникнали програмни грешки, по описаните функционалности на софтуерния продукт, в срока на гаранционното обслужване(не по-дълъг от максимално посочения в техническото задание)	До 72 часа /включително	40	**40**

	Над 72 часа, но не по-дълъг от максимално посочените в техническото задание	20	
Извънгранционно обслужване след изтичане на гаранционния срок	Над 4 години	40	**40**
	Над 2 до 4 години /включително/	20	
	До 2 години /включително/	10	

3.6. Авансови плащания – П6
Максимален брой точки за показателя – 100 т.;
Относително тегло в комплексната оценка – 10 %

Всички участници получават пропорционален брой точки по следната формула:

$$К6 = \frac{\text{30\% - Процент авансово плащане}}{\text{30\%}} \times 100 = \text{Точки по критерий } \textit{"Авансово плащане"}$$

Забележка: Участниците следва да оферират процент авансово плащане като цяло число. Авансовото плащане не може да надвишава 30%.