

Определяне на икономически най-изгодната оферта в 4 стъпки

Стъпка 1: Negometrix комплексна оценка на участник

$$U_i = \frac{1 - (Q_{Best} - Q_i) \cdot R}{P_i / P_{Best}},$$

Където:

U_i – Negometrix комплексна оценка на участника

Q_{Best} – Най-високото качество постиганото от участник в търга

Q_i – Качеството на участника

R – Съотношението Качество/Цена дефинирано като $\frac{\text{Тежест на Качеството}}{\text{Тежест на Цената}}$, където

$\text{Тежест}_{\text{Качеството}} + \text{Тежест}_{\text{Цената}} = 1$ и където $\text{Тежест}_{\text{Цената}}$ е различно от 0.¹

P_i – Цената на участника

P_{Best} – Най-ниската цена предложена от участник в търга

N – Брой на участниците в търга

Стъпка 2: Определяне на цената за участник (Best Buy) за постигане на икономически най-изгодна оферта

$$BB_i = \frac{U_i}{\max(U_1, \dots, U_N)} \cdot P_i,$$

където:

BB_i – Цената (Best Buy), при която Участника постига икономически най-изгодна оферта

Цената за Best Buy се изчислява спрямо комплексната оценка на Участника и показва цената, при която Участника ще изравни комплексната си оценка с тази на икономически най-изгодната оферта в търга.

¹ ако $\text{Тежест}_{\text{цената}} = 0$, виж стъпка 4б

Стъпка 3: Определяне на ценово отстояние

$$PD_i = P_i - BB_i = P_i \cdot \left(\frac{\max(U_1, \dots, U_N) - U_i}{\max(U_1, \dots, U_N)} \right)$$

Ценовото отстояние е точното парично изражение съгласно Комплексната оценка на участник спрямо Комплексната оценка на участника, предлагащ икономически най-изгодна оферта (показва колко по-скъпа е офертата на участника; за икономически най-изгодната оферта тази стойност е 0).

Стъпка 4а: Класиране на офертите спрямо ценовото отстояние от Икономически най-изгодната оферта във възходящ ред.

Стъпка 4б: Тази стъпка е в случай, че Тежестцената е равно на 0. Тогава класирането става според постигнатото качество в низходящ ред. (Участника постигнал най-високо качество е класиран първи).

Пример

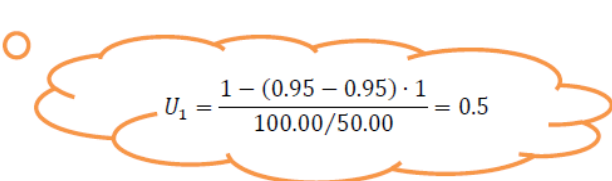
Да допуснем че имаме четирима участници в търга и техните оферти са обобщени в долната таблица:

	1	2	3	4	Best
Качество	95.0%	75.0%	60.0%	40.0%	95.0%
Цена	100.00	79.00	60.00	50.00	50.00

Стъпка 1

Това са резултатите от изчислението на комплексните оценки:

	1	2	3	4	Best
Комплексна оценка	0.5000	0.5063	0.5417	0.4500	0.5417


$$U_1 = \frac{1 - (0.95 - 0.95) \cdot 1}{100.00/50.00} = 0.5$$

Стъпка 2

Това са резултатите от изчислението на цената за постигане на (Best buy) за всеки участник

	1	2	3	4
Best Buy	92.3077	73.8462	60.0000	41.5385

$$BB_1 = 100 \cdot \frac{0.5000}{0.5417} = 92.3077$$

Стъпка 3

Това са резултатите от изчислението на ценовите отстояния за всеки участник спрямо Икономически най-изгодната оферта

	1	2	3	4
Ценово отстояние	7.6923	5.1538	0.0000	8.4615

$$PD_1 = 100 - 92.3077 = 7.6923$$

Стъпка 4а

Накрая класираме офертите според ценовото отстояние във възходящ ред.

	1	2	3	4
Ценово отстояние	7.6923	5.1538	0.0000	8.4615
Място	3	2	1	4

Както се вижда от таблицата, колкото по-малко е ценовото отстояние, толкова по-високо е класирана офертата. В случая оферта 3 е икономически най-изгодната оферта с предложена цена от участника 60

На таблицата по долу може ясно да се видят тези изчисления. Със синьо са отбелязани качеството и цената на всеки участник. Червената линия показва икономически най-изгодната оферта. Разстоянието от синята точка до съответната червена точка, показва ценовото отстояние за постигане на икономически най-изгодна оферта.

