



# РЪКОВОДСТВО ЗА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЗА ЕНЕРГИЙНО-ЕФЕКТИВНИ УСЛУГИ

Ноември 2019 г.



## Проект QualitEE

Този документ е разработен като част от проект QualitEE (Quality Certification Frameworks for Energy Efficiency Services – Рамкови условия за съответствие с изискванията за качество при енергийно-ефективни услуги), подкрепен от програмата на ЕС „Хоризонт 2020 г.

Консорциум QualitEE се състои от 12 партньорски организации, като обхваща 18 европейски държави, експертен консултантски съвет, който включва комитетите за европейски стандарти CEN/CENELEC, и 59 поддръжници от големи финансови институции, правителствени организации, търговски асоциации и органи за сертифициране.

### Непоемане на отговорност

*Проектът QualitEE получава финансиране от програмата на Европейския съюз „Хоризонт 2020 г.“ за научни проучвания и иновации, съгласно споразумение за безвъзмезден заем No. 754017. За съдържанието на този документ носят отговорност единствено авторите. Той не отразява непременно мнението на Европейския съюз. Нито EASME (Изпълнителната агенция за малки и средни предприятия към ЕК) нито Европейската комисия носят отговорност за каквото и да е възможно използване на съдържанието се в него информация.*

## Дата

ноември 2019 г.

## Автори

Jana Szomolányiová – Яна Сжомоланийова

[jana.szomolanyiova@svn.cz](mailto:jana.szomolanyiova@svn.cz)

Jaroslav Maroušek – Ярослав Марушек

[jaroslav.marousek@svn.cz](mailto:jaroslav.marousek@svn.cz)

SEVEn-The Energy Efficiency Center, z.ú. –

Център за енергийна ефективност

Чешка република

Klemens Leutgöb – Клеменс Лойтгьоб

[klemens.leutgoeb@e-sieben.at](mailto:klemens.leutgoeb@e-sieben.at)

e7 Energie Markt Analyse GmbH, Австрия

Ангел Николаев

[angel@bserc.eu](mailto:angel@bserc.eu)

Черноморски изследователски енергиен

център, България

## Съавтори

Luisa de Castro – Луиза де Кастро

Европейска федерация на умни услуги за енергийна ефективност (EFIEES)

Nick Keegan – Ник Кийган

EEVS Insight, Великобритания

Monika Rothová – Моника Ротхова

ECB - Energy Centre Bratislava –

Енергиен център Братислава, Словакия

Damir Staničić – Дамир Станичич

JSI - Jožef Stefan Institute –

Институт „Йожеф Стефан“, Словения

Aristotelis Botzios – Аристотелис Боциос

CRES, Гърция

Geert Goorden, Johan Coolen – Грет Горден,

Йохан Колен, Factor4, Белгия

*Превод от английски език:* Юлия Юркова

## Съдържание

ОПРЕДЕЛЕНИЯ И КРАТЪК РЕЧНИК	1
<b>1 ВЪВЕДЕНИЕ</b>	<b>4</b>
<b>2 ПРАВНА РАМКА ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ПРИ УСЛУГИ ЗА ЕНЕРГИЙНА ЕФЕКТИВНОСТ</b>	<b>5</b>
2.1 Правна рамка на ЕС	5
2.2 Избиране на процедура за възлагане на обществени поръчки за енергийни услуги	7
2.2.1 Състезателна процедура с договаряне	8
2.2.2 Състезателен диалог	8
2.2.3 Сравнение на СД и СПД	9
2.2.4 Открита процедура	9
<b>3 РОЛЯТА НА ПОСРЕДНИКА ПО ПРОЕКТА</b>	<b>11</b>
<b>4 ИЗПОЛЗВАНЕ НА КРИТЕРИИ ЗА ПОДБОР ПРИ ОБЩЕСТВЕНА ПОРЪЧКА С ДОГОВОР С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ (ДГР) И С ДОГОВОР ЗА ДОСТАВКА НА ЕНЕРГИЯ (ДДЕ)</b>	<b>12</b>
4.1 Критерии, използвани на различни етапи от процедурата за възлагане на обществени поръчки	12
4.2 Основания за изключване и критерии за подбор	12
4.3 Технически спецификации и критерии за възлагане	13
4.4 Оценка на критериите за възлагане	14
4.4.1 Най-добро съотношение на цена-качество	14
4.4.2 Формула за класиране на оферти	15
4.5 Европейски технически критерии за качество	15
<b>5 ОЦЕНКА НА ОФЕРТИ В СЪСТЕЗАТЕЛНА ПРОЦЕДУРА С ДОГОВАРЯНЕ (СПД) ПРИ ДОГОВОРИ С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ (ДГР)</b>	<b>17</b>
5.1 Оценка на различни етапи от процедурата за възлагане на обществени поръчки при договор с гарантиран резултат (ДГР)	17
5.2 Технически спецификации и критерии за възлагане при процедура с договор с гарантиран резултат (ДГР)	17
5.3 Оценяване според критериите за възлагане	18
5.3.1 Методология за оценка с отделно премерване на инвестиции и гарантирани спестявания	18
5.3.2 Методология за оценка с ограничаване на икономическата преценка до нивото на гарантираните енергийни спестявания	20
5.4 Прилагане на технически критерии за качество при процедура с договор с гарантиран резултат (ДГР)	20
<b>6 ОЦЕНКА НА ОФЕРТИ В СЪСТЕЗАТЕЛНА ПРОЦЕДУРА С ДОГОВАРЯНЕ (СПД) ПРИ ДОГОВОРИ ЗА ДОСТАВКА НА ЕНЕРГИЯ (ДДЕ)</b>	<b>28</b>
6.1 Оценка на различните етапи от процедурата за възлагане на обществени поръчки при договори за доставка на енергия (ДДЕ) при състезателна процедура с договаряне (СПД)	28

6.2	Технически спецификации и критерии за възлагане при договори за доставка на енергия (ДДЕ)	29
6.2.1	Технически спецификации	29
6.2.2	Критерии за възлагане и премерване на степента на важност	29
6.3	Прилагане на технически критерии за качество при процедура за обществени поръчки при договори за доставка на енергия (ДДЕ)	32
<b>7</b>	<b>ПРОЦЕДУРИ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ПРИ ДОГОВОРИ С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ (ДГР) И ДОГОВОРИ ЗА ДОСТАВКА НА ЕНЕРГИЯ (ДДЕ) ПРИЛАГАНИ В РАЗЛИЧНИ ДЪРЖАВИ В ЕС</b>	<b>38</b>
7.1	Състезателна процедура с договаряне – Белгия	38
7.1.1	Етапи в процедурата за възлагане на обществени поръчки	39
7.1.2	Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки	39
7.1.3	Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта	39
7.2	Състезателна процедура с договаряне – Чешката република	40
7.2.1	Етапи в процедурата за възлагане на обществени поръчки	40
7.2.2	Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки	43
7.2.1	Критерии и методология, прилагани за избор на печелившата оферта	43
7.3	Състезателен диалог – Франция	44
7.3.1	Етапи в процедурата за възлагане на обществена поръчка	45
7.3.2	Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки	46
7.3.3	Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта	46
7.3.4	Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне	46
7.4	Състезателен диалог – Словения	47
7.4.1	Етапи в процедурата за възлагане на обществена поръчка	47
7.4.2	Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки	49
7.4.3	Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта	49
7.4.4	Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне	52
7.6	Открита процедура – Великобритания	53
7.6.1	Етапи в процедурата за възлагане на обществена поръчка	53
7.6.2	Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки	55
7.6.3	Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта	56
7.6.4	Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне	56
7.7	Открита процедура – Словакия	57
7.7.1	Етапи в процедурата за възлагане на обществена поръчка	57
7.7.2	Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки	58
7.7.3	Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта	59
7.7.4	Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне	59
7.8	Открита процедура – Гърция	60
7.8.1	Етапи в процедурата за възлагане на обществени поръчки	61
7.8.2	Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки	61
7.8.3	Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта	61
7.8.4	Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне	62

## 8 ПРИМЕР ОТ ЧЕХИЯ: ПРИЛАГАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИ ТЕХНИЧЕСКИ КРИТЕРИИ ЗА КАЧЕСТВО ПРИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЗА ДОГОВОР С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ (ДГР) \_\_\_\_\_ 63

8.1	Мерки да спестяване на енергия _____	63
8.2	Процедура за възлагане на обществени поръчки _____	63
8.3	Гаранция за спестявания _____	64
8.4	График на процеса за провеждане на процедура за възлагане на обществени поръчки _____	65
8.5	Оценка и класиране на офертите _____	66
8.5.1	<i>Критерии за възлагане</i> _____	66
8.5.2	<i>Формула за класиране на офертите</i> _____	67

## 9 ПРИМЕР ОТ БЪЛГАРИЯ: ПРИЛАГАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ТЕХНИЧЕСКИ КРИТЕРИИ ЗА КАЧЕСТВО ПРИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЗА ДОГОВОР ЗА ДОСТАВКА НА ЕНЕРГИЯ (ДДЕ) \_\_\_\_\_ 68

9.1	Описание на услугата _____	68
9.2	Обявление за договор _____	68
9.3	Техническа спецификация _____	69
9.4	Критерии за подбор _____	70
9.5	Спецификации _____	70
9.6	Критерии за възлагане _____	70
9.6.1	<i>Цена</i> _____	71
9.6.2	<i>Ефективност/Спестявания</i> _____	71
9.6.3	<i>Сигурност на доставката</i> _____	71
9.7	Формула за класиране на офертите _____	72
9.8	Проект за договор _____	72
10	ЛИТЕРАТУРА _____	74

## ОПРЕДЕЛЕНИЯ И КРАТЪК РЕЧНИК

Термин	Определение
кандидат ****	означава икономически оператор, който е заявил желание или е бил поканен да участва в ограничена процедура, в конкурс с договаряне, в договорна процедура без предварително публикуване, в състезателен диалог или в иновативно партньорство
Клиент	означава всяко физическо или юридическо лице, на което доставчик на енергийни услуги предоставя енергийна услуга
договарящи органи****	означава държавните, регионалните или местните власти, органи, управлявани от публичното право или сдружения, образувани от една или повече такива власти, или от един или повече такива органи, управлявани от публичното право
икономически оператор ****	означава всяко физическо или юридическо лице, или договаряща единица, или група от такива лица и/или единици, включително всяко временно сдружение от предприятия, което предлага изпълнението на работи и/или работа, доставянето на продукти или предоставянето на услуги на пазара
Директива за енергийна ефективност (ДЕЕ)	означава Директива 2012/27/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. за енергийна ефективност
подобрение на енергийната ефективност*	означава увеличение на енергийната ефективност в резултат на технологични, поведенчески и/или икономически промени
услуга за енергийна ефективност (УЕЕ) **	означава възприета задача или задачи, с цел да доведат до подобрение на енергийната ефективност и на други договорени критерии
енергийна ефективност*	означава съотношението на изходното количество производителност, услуга, стока или енергия, спрямо вложеното количество енергия
система за управление на енергията*	означава набор от взаимосвързани или взаимодействащи елементи от даден план, който поставя една цел за енергийна ефективност и определя стратегия за постигането на тази цел
договор с гарантиран резултат (ДГР)*	означава договорно споразумение между бенефициента и доставчика на мярка за подобряване на енергийната ефективност, което е изпълнявано и наблюдавано през целия срок на договора, за това инвестираното при тази мярка (работа, доставка или услуга) да е платено в съответствие с договорно приетото равнище за подобрение на енергийна ефективност или друг приет критерий като например финансови спестявания
енергийни спестявания*	означава количество спестена енергия, определена чрез измерване и/или преценяване на потребление преди и след прилагането на мярка за подобрение на енергийната ефективност, през времето

	когато е осигурявано нормализиране за външните условия, които влияят на енергийното потребление
<b>посредник в проект за енергийна услуга (посредник)</b>	означава дружество, което работи от името на клиента, за да провежда и/или изпълнява проект за енергийна услуга
<b>доставчик на енергийна услуга</b>	означава физическо или юридическо лице, което предоставя енергийни услуги или други мерки за подобряване на енергийната ефективност в съоръжение или помещение на краен клиент
<b>енергийна услуга</b>	материалната изгода, полза или стока, получени при съчетаване на енергията с технология за енергийна ефективност или с действие, което може да обхваща експлоатацията, поддръжката и контрола, необходими за осигуряване на услугата, която се предоставя въз основа на договор и е доказано, че при нормални обстоятелства води до подлежащо на проверка и измерване или на преценка подобряване на енергийната ефективност и/или до икономии на първична енергия
<b>договор за доставка на енергия (ДДЕ) ***</b>	означава договорно споразумение за ефективна доставка на енергия. ДДЕ се сключва и измерва в доставени мегаватчаса (MWh)
<b>енергия *</b>	означава всички форми на енергийни продукти, горивни материали и горива (combustible fuels), топлина, възобновяема енергия, електричество, или всяка друга форма на енергия, както е дефинирана в Член 2(г) от Регламент (ЕК) No 1099/2008 на Европейския парламент и на Съвета от 22 октомври 2008 г. за енергийната статистика
<b>доставчик по ДГР</b>	означава доставчик на енергийна услуга, който предоставя енергийни услуги под формата на договор с гарантиран резултат (ДГР)
<b>доставчик по ДДЕ</b>	означава доставчик на енергийна услуга, който предоставя енергийни услуги под формата на договор за доставка на енергия (ДДЕ)
<b>Интегрирано енергийно договаряне (ИЕД)</b>	Означава комбинация от мерки за енергийна ефективност с договаряне за доставка на енергия, обикновено опростена „оперативна проверка“, а не с текущо Измерване и Верификация
<b>Измерване и Верификация</b>	означава процесът на планиране, измерване, събиране и анализиране на данни, с цел проверяване и докладване на енергийните спестявания в отделно съоръжение, в резултат от прилагането на мерки за съхранение на енергия
<b>Спестявания</b>	означава енергийни спестявания и/или свързани с тях финансови спестявания; финансовите спестявания включват разходите за осигуряване на енергия и може също да включват други оперативни разходи, като разходите за ремонтно поддържане и работна сила
<b>документ за обществена поръчка ****</b>	означава всеки документ, който договарящото лице е изготвило или на който се позовава, за да опише или определи елементите от обществената поръчка, включително обявлението за поръчката, периодично индикативно обявление или известията за наличие на

	система за квалифициране, в която те са използвани като средства за покана за конкурентен избор, техническите спецификации, описателния документ, предлаганите условия по договор, форматите за представяне на документи от кандидатите и тръжните участници, информация за общо прилагани задължения и всякакви допълнителни документи;
<b>тръжно досие (ТД)</b>	техническа част от документите за възлагане на обществена поръчка, които да насочват тръжните участници по време на изготвянето на заявки за тръжни оферти
<b>тръжен участник ****</b>	означава икономически оператор, който е представил тръжна оферта
<b>Международен протокол за измерване и верифициране на спестяванията (IPMVP)</b>	представява рамката, на която се прави постоянно позоваване за "измерване" на спестяванията в енергия или вода, и до който документ има достъп на <a href="http://www.evo-world.org">www.evo-world.org</a>

Бележки:

\*Определения съгласно Директивата за енергийна ефективност

\*\* Определение съгласно Европейски стандарт EN 15900:2010

\*\*\* Определението е опростена версия на определението в Работна група 16 на МАЕ за Управление на потреблението - IEA DSM Task Force 16

\*\*\*\* Определение съгласно Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. за обществените поръчки и отменящо Текста относно ЕИЗ в Директива 2004/18/ЕК



# 1 ВЪВЕДЕНИЕ

Целта на този документ е да даде насоки, за да насърчи прилагането на критериите за качество на услугите за енергийна ефективност (УЕЕ) по време на фазата за възлагане на обществени поръчки за даден проект. Документът цели да подобри познанието на участниците в процеса както от страна на потребителите на УЕЕ, които са обществени и частни клиенти и съдействащи лица, така и от страна на доставчиците на УЕЕ, които предоставят енергийна услуга. Този наръчник представя и всеобщата среда и подробен съвет за прилагането на критериите за качество на услугите при процедура за възлагане на обществена поръчка чрез договор с гарантиран резултат (ДГР) и чрез договор за доставка на енергия (ДДЕ).

Този наръчник е разработен като част от Проект QualitEE (Quality Certification Frameworks for Energy Efficiency Services – Рамкови условия за сертифициране на качеството на услугите за енергийна ефективност), който е финансиран по програмата „Хоризонт 2020 г.“ на ЕС. Проектът QualitEE има за цел да увеличи инвестирането в УЕЕ и да нарасне доверието в доставчиците на услуги.

Доставчици на УЕЕ услуги and клиенти се срещат с неясни правни и административни правила за обществените организации. Отговорните за вземане на решение лица в общественния сектор се боят от сложността на процеса за оценка или от предявяване на искове, защото процесът противоречи на изискванията на Закона за обществените поръчки.

По настоящем националното законодателство в държавите-членки на ЕС – което трябва да е в съответствие с закона за обществените поръчки в ЕС – предлага избор между две възможности при оценяване на тръжните оферти: или най-ниската цена (инвестиционния разход) или икономически най-изгодното предложение (принципът на разходите за жизнения цикъл). Все пак, в по-голямата част от провежданите процедури за възлагане на обществени поръчки тръжните оферти се оценяват според принципа за най-ниската цена, което често работи противоположно на интереса на клиента.

Заменянето на принципа на най-ниския инвестиционен разход с процеси за възлагане на обществени поръчки основани на критериите за качество на УЕЕ би повишило качеството и би подобрило резултатите по отношение на енергийното потребление.




Този наръчник за възлагане на обществени поръчки се отнася за Насоките за европейски технически критерии за качество, изготвени от експертния екип, работещ по проекта QualitEE (Leutigöb et al. 2019 - Лойтгьоб и др. 2019 г.).

## 2 ПРАВНА РАМКА ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ПРИ УСЛУГИ ЗА ЕНЕРГИЙНА ЕФЕКТИВНОСТ

### 2.1 Правна рамка на ЕС

Директивата за енергийна ефективност (ДЕЕ)<sup>1</sup> въвежда изисквания за **обществения сектор** да закупува – чрез възлагане на обществени поръчки – енергийно ефективни продукти, услуги и сгради с висока резултатност. Член 6 от Директивата (ДЕЕ) изисква централните правителства да купуват енергийно ефективни услуги с висока резултатност, при условие, че тези услуги се доставят в съответствие с принципите за ефективност на разходите, икономическа осъществимост, по-широка устойчивост, техническа съответственост и достатъчно конкуренция.

За обществените организации доставчикът на Услуги за енергийна ефективност (УЕЕ) трябва да бъде избран в съответствие с изискванията за възлагане на обществени поръчки на националното законодателство, които трябва да са съвместими с закона за възлагане на обществени поръчки на ЕС за държавите-членки. Европейската правна рамка за възлагане на обществени поръчки се състои от следните документи:

-  Принципи, произтичащи от Договора за функционирането на Европейския съюз, като равнопоставеност, недискриминация, взаимно признаване, пропорционалност и прозрачност; и
-  Трите Директиви за възлагане на обществени поръчки:
  - Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 година **за обществени поръчки** и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО (Текст от значение за ЕИП – Европейското икономическо пространство/зона);
  - Директива 2014/25/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 година **относно възлагането на поръчки от възложители, извършващи дейност в секторите на водоснабдяването, енергетиката, транспорта и пощенските услуги** и за отмяна на Директива 2004/17/ЕО (текст от значение за ЕИП); (текст от значение за ЕИП)
  - Директива 2014/23/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 година **за възлагане на договори за концесия** (текст от значение за ЕИП).
-  Два Делегирани регламенти на Комисията :

---



<sup>1</sup>Директива 2012/27/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 година относно енергийната ефективност, за изменение на директиви 2009/125/ЕО и 2010/30/ЕС и за отмяна на директива 2004/8/ЕО и 2006/32/ЕО; Директива (ЕС) 2018/2002г. г. на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2018 година за изменение на Директива 2012/27/ЕС за енергийната ефективност;

---

---

- Делегиран регламенти на Комисията (ЕС) 2015/2170 от 24 ноември 2015 година за изменение на Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета по отношение на праговете за кандидатстване за процедурите за възлагане на поръчки (текст от значение за ЕИП);
- Делегиран регламенти на Комисията (ЕС) 2017/2365 от 18 декември 2017 година за изменение на Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета по отношение на праговете за кандидатстване за процедурите за възлагане на поръчки (текст от значение за ЕИП.)

Всички процедури за възлагане на обществени поръчки в ЕС се провеждат на основата на национални правила. За договори с по-голяма стойност тези правила се основават на общите правила за обществени поръчки на ЕС. Стойността определя (явява се праг), който бележи кога се използват правилата на ЕС, в зависимост от предмета на покупката и това какъв вид обществен орган прави покупката. Основните граници са:

-  144,000 евро за повечето видове услуги и доставки, закупувани от централните държавни органи
-  5,548,000 евро за договори за строителство.

При търгове за по-ниска стойност се прилагат само националните правила за обществени поръчки, като все пак трябва да се спазват общите принципи на ЕС за прозрачност и равно отношение.

Стандартният процес за възлагане на поръчки е чрез конкурентен търг. В рамките на конкурентните търгове има различни видове процедури за възлагане на обществени поръчки, както са описани в Правила за провеждане на публични търгове - [Public tendering rules](#) (Европейска комисия 2019 г.).

### Открита процедура (търг)

При открита процедура всяка организация може да представи пълна оферта. Това е най-често използваната процедура.

### Ограничена процедура (търг)

Всяка организация може да поиска да участва в ограничена процедура, но само онези, които са предварително подбрани може да представят оферти.

### Състезателна процедура с договаряне

При състезателни процедури с договаряне всяка организация може да поиска да участва, но само онези, които са предварително подбрани ще бъдат поканени да представят първоначални оферти и да преговарят. Възложителите могат да използват тази процедура само когато са необходими преговори, поради специфичното или сложно естество на покупката, като все пак възложителите в секторите на отбраната, сигурността, водния сектор, енергетиката, транспорта и пощенските услуги може да я използват като стандартна процедура.

### Състезателен диалог

Тази процедура може да се използва от възлагащия орган за да събере предложения, насочени към определена от него нужда.

### Иновационно партньорство

Тази процедура може да се използва когато има нужда да се закупи продукт или услуга, с които пазарът още не разполага. Няколко компании могат да участват по време на целия процес.

## 2.2 Избиране на процедура за възлагане на обществени поръчки за енергийни услуги

За обществени организации доставчик на УЕЕ (услуги за енергийна ефективност) се избира в съответствие с изискванията на националното законодателство за възлагане на обществени поръчки, които трябва да са съвместими с директивите на ЕС за възлагане на обществени поръчки. Основната законодателна рамка за обществена поръчка на енергийни услуги е поставена чрез Директива 2014/24/ЕС относно обществените поръчки и Директива 2014/25/ЕС за възлагане на обществени поръчки от субекти, работещи във водния, енергийния, транспортния сектори и сектора на пощенските услуги. От държавите-членки се изиска да приложат тези директиви в националното законодателство до месец април 2016 година. Затова, когато си подготвя конкретен проект е необходимо да се обръща внимание на валидните национални правила за обществените поръчки.

Общо взето, съгласно Директива 2014/24/ЕС относно обществените поръчки държавите-членки трябва да осигурят възлагащият орган да може да прилага **открити или ограничени процедури, състезателна процедура с договаряне (СПД) - competitive procedure with negotiation (CPN), състезателен диалог (СД) - competitive dialogue (CD),** или иновационни партньорства.

Въз основа на опита, придобит на няколко развити пазари, препоръчва се **възлагане на обществени поръчки за ДГР и ДДЕ** да се осъществява с използване на процедура, при която е **разрешено провеждане на договаряне или диалог между възложител и участници в търг.** Това е разрешено в две процедури, определени съгласно Директива 2014/25/ЕС; **състезателна процедура с договаряне и състезателен диалог.** Проектите за ДГР и ДДЕ обикновено се характеризират с това, че може да се предложат различни технически решения, за да се изпълнят заложените изисквания (според разрешеното в СПД), или дори различни подходи за целия проект, за които възложителят може да не е дал определение до момента за обществената поръчка (според разрешеното в СД).

Когато се подготвят сложни проекти за услуги за енергийна ефективност (проекти за УЕЕ - EES projects), по-специално проекти за ДГР, СПД се доказва като ефективна. Такава процедура позволява необходимата степен на гъвкавост, докато в същото време изисква по-малко организационни усилия от СД. Макар и СД да може да се прилага за СПД и ДДЕ проекти, тази процедура често изисква, в сравнение със СПД, по-високи равнища на администрация и по-

високи разходи за управление, както от страна на клиента така и от страна на доставчика. Това се отплаща особено при по-големи проекти, по-специално за ДДЕ. Друг недостатък на СД е, че при него има по-малко стандартизация на процесите в сравнение със СПД, особено когато се сравняват тръжните оферти. Ето защо съществува по-голяма опасност от грешки в резултатите от разискванията и по-голяма възможност за правни спорове.

Независимо дали се прилага СПД или СД силно препоръчително е да се използват услугите на посредници по проектите, както е описано в раздел 3.

### 2.2.1 Състезателна процедура с договаряне

Този тип процедура за възлагане на обществени поръчки позволява компанията за енергийни услуги (ЕСКО) да бъде избрана по начин, който дава възможност предлаганите технически решения да бъдат проверени и всякакви несъответствия и подробности да бъдат поправени по време на договорния процес. Процедурата също така предвижда избраните минимални технически условия да не се променят в течение на процедурата за обществена доставка.

За разлика от стандартните видове процедури, СПД позволява възложителите да преговарят с участниците относно техните първоначални оферти, с цел да ги подобрят според изискванията и в полза на възложителя. В основата на една СПД (за разлика от СД) е това, че всички участници трябва да представят оферта, основана на унифицирани условия за обществена поръчка (за едно и също решение).

### 2.2.2 Състезателен диалог

Процедурата със СД, подобно на СПД, позволява преговори с участниците в процедурата за възлагане на обществена поръчка при сходни условия и сходна процедура като СПД. Разликата е, че след етапа на квалифициране се провежда отделен състезателен диалог – преговори между възлагащия орган и участниците, с цел да се намерят едно или повече решения, подходящи за нуждите на възложителя. След завършване на преговорите възложителят следва да покани онези участници, чиито решения са били избрани, да представят окончателни оферти, които след това се сравняват (оценяват) съгласно предварително зададени критерии за оценка. Като резултат, в сравнение със СПД, в този случай всеки участник представя оферта за своето собствено решение<sup>2</sup>, което съдържа всички изисквани и необходими елементи за изпълнението на проекта. За разлика от СПД, процедура

---

<sup>2</sup> Директива 2014/24/ЕС не изключва подход при който възлагащият орган да създаде съвместни спецификации или да разреши (като варианти) представянето на оферти от другите участници въз основа на състезателния диалог. На практика, обаче, при този подход възниква проблемът с оповестяване на предложенията на други участници, тъй като те съдържат интелектуална собственост, която участниците не са склонни да разкриват. Ето защо на практика този подход не е доказал като ефективен. Съгласно Директива 2014/25/ЕС - Член 48 относно Състезателен диалог “в съответствие с Член 39, възлагащите органи **не бива да разкрива за останалите участници предложените решения или друга поверителна информация съобщена от участващ кандидат или тръжен участник в диалога без негово съгласие**. Такова съгласие не трябва да е под формата на общ отказ, а се дава с позоваване на възнамеряваното съобщаване на конкретна информация.”

със СД дава възможност за водене на преговори с избрания доставчик на ЕЕС до известна степен дори и след подаване на оферти.

### 2.2.3 Сравнение на СД и СПД

Предметът на договарянето при СПД до голяма степен са стандартните решения, предлагани от участниците в процедурата, които трябва да бъдат колкото е възможно по-приспособени към изискванията на възлагащия орган. При СД, от друга страна, подходящи решения се разработват и дефинират преди представянето на оферти.

Възлагащ субект ще избере СПД, ако вече има ясна представа за начина, по който ще бъде изпълнена обществената поръчка и е в състояние да определи спецификацията на офертата до такава степен, че избраните участници да могат да представят индикативни оферти.

Ако възлагащият субект е в състояние да определи само своите изисквания (напр. енергийните спестявания, които проектът цели), но не и конкретното решение за постигане на изискванията си, той може да избере СД. Един СД отнема повече време и административни усилия от една СПД.

Когато се подготвя проект с ДГР, СПД се оказва подходящ баланс на гъвкавост и организационна сложност. От една страна СПД дава на възлагащия субект достатъчно гъвкавост, за да изменя и подобрява индикативните оферти на участниците, докато от друга страна осигурява известна степен на предсказуемост и сигурност за участниците чрез определяне на минимум технически спецификации и критерии за оценка.

СД може да се използва при проекти с ДГР, но е по-подходящ за проекти с ДДЕ.

### 2.2.4 Открита процедура

Открита процедура се използва най-вече когато конкуренцията е ограничена до няколко кандидата. Всички икономически оператори, заинтересовани да получат договор, може да представят оферти и всички тръжни участници трябва да се вземат предвид без процес на предварителен подбор. Изборът и оценката се осъществяват след като офертите са подадени.

Тъй като търговете са отворени за всички заинтересовани кандидати, включително и такива от други държави, откритата процедура насърчава конкуренцията, като цяло води до по-добро съотношение цена/качество за възлагащите органи.

Както обаче показва изследването на Европейската комисия ([study by European Commission](#)), DG Regio (2016), открити процедури не са подходящи за всички видове договори и може да доведат до по-голяма административна тежест, и сложни или високоспециализирани договори могат да бъдат възложени по-добре чрез по-ограничителен процес. Такива специализирани договори включват и проекти с ДГР и повечето видове проекти с ДДЕ.

Възлагащите органи могат да използват открита процедура за проекти с ДГР, когато по-сложните процедури не предизвикват достатъчен интерес сред участниците. Това се случва на някои нововъзникващи пазари, където много възлагащи органи не са склонни да водят по-

сложните СПД или СД, като в Гърция и Словакия (вж. раздел **Error! Reference source not found.**). Въпреки това, на нововъзникващи пазари използването на открита процедура се разглежда като първа крачка за развитие на пазара и за реализиране на първите проекти. Прилагането на СПД се очаква когато пазарът се развие, тъй като тази процедура може да предложи по-добри, по-комплексни решения и може да включва по-качествени аспекти на проекта. Например, през първото десетилетие от развитието на пазара на ДГР в Чешката република се прилагаха открити процедури, докато сега прилага единствено СПД.

Има примери за това, че открити процедури се използват на развити пазари като този във Великобритания; там открита процедура назначава доставчиците на ДГР в рамка, която използва стандартен процес на разработване на проекти и образец на договора.

## 3 РОЛЯТА НА ПОСРЕДНИКА ПО ПРОЕКТА

Силно се препоръчва клиентите да използват услугите на посредник, когато осъществяват ДГР или ДДЕ. С повечето от въпросите трябва задължително да се заеме някой с опит:

- Посредниците предоставят цялостна техническа, икономическа, финансова и правна експертиза.
- Голяма част от въпросите за обществени поръчки за УЕЕ изискват енергийна експертиза - около две трети в случая на ДГР.

Обикновено на обществените организации им липсва компетентност по тези въпроси (особено за ДГР) и общо взето не е ефективно да се обучава персонал, ако организацията осъществява само един проект на 15-20 години, което е типична честота.

Посредниците трябва да предоставят услугите си в съответствие с Европейския кодекс за поведение при ДГР - [the European Code of Conduct for EPC](#).

Посредникът трябва да подпомага клиента на етапа за развитие на проекта, включващ предварителния технически и икономически анализ, решението “направи или купи”, избора на най-подходящ вид договор (ДГР, ДДЕ, IES-МЕК Международната електротехническа комисия, инсталация, поддръжка и т.н.), предварителното структуриране на проекти, разработването на финансови и бизнес модели.

След това посредниците обикновено подпомагат клиента при организирането на процедурата за възлагане на обществени поръчки, където това се изисква от законодателството или ако клиентът е заинтересован за такава подкрепа. В тези случаи посредникът по проекта осигурява:

- избор на най-подходящата процедура за възлагане на обществена поръчка;
- изготвяне на тръжното досие, включително определяне на критерии за избор на доставчика на УЕЕ;
- предложение за договор по модела ДГР, съобразено със съоръженията и оборудването на клиента;
- предложение за варианти за финансиране на проекта;
- „проверка на смисъла“ и преизчисляване на предложенията за енергоспестяване на доставчиците на услуги, т.е. преценка дали са осъществими;
- подкрепа при договаряне на подходящите условия за доставка;
- подкрепа с избор на икономически най-изгодното предложение.

Подкрепата по време на процеса за възлагане на обществена поръчка може да продължи по време на изпълнителния етап чрез представяне на клиента по отношение на управлението на клиента на някои или на всички фази и чрез надзор на отчитането, докладите и проверка на постигнатите спестявания.







## 4 ИЗПОЛЗВАНЕ НА КРИТЕРИИ ЗА ПОДБОР ПРИ ОБЩЕСТВЕНА ПОРЪЧКА С ДОГОВОР С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ (ДГР) И С ДОГОВОР ЗА ДОСТАВКА НА ЕНЕРГИЯ (ДДЕ)

Целта на оценяването на офертите е да се определи дали те първо отговарят на минимални технически критерии и критерии за годност, и след това коя оферта предлага **икономически най-изгодното решение** въз основа на публикувани критерии за възлагане. Раздел **Error! Reference source not found.** обяснява, че икономически най-изгодната оферта може да бъде избрана чрез различни подходи, не само въз основа на сравнение на цени.

### 4.1 Критерии, използвани на различни етапи от процедурата за възлагане на обществени поръчки

Възлагащите органи трябва в документацията за възлагане на обществена поръчка да определят критериите за избиране на икономически най-изгодната оферта. Тези критерии трябва по ясен и прозрачен начин да станат публично достъпни. Има три вида критерии, които се използват да се избере успешната оферта:

-  **Основания за изключване** са обстоятелства, при които някой икономически оператор трябва да бъде изключен от процедурата за възлагане на обществена поръчка;
-  **Критерии за подбор**, които определят годността на тръжните участници да изпълнят поръчката;
-  **Технически спецификации** - отнасят се до характеристиките на конкретната работа, доставка или услуга, която се закупува, а не до общите възможности или качества на оператора;
-  **Критерии за възлагане** – определят кой кандидат е разработил икономически най-изгодното предложение и поради това следва да му бъде възложена поръчката.

Критериите за подбор, техническите спецификации, критериите за възлагане и клаузите за изпълнение на договора трябва да са свързани с предмета на договора. Не е необходимо обаче всеки отделен критерий за възлагане да дава икономическо предимство.

### 4.2 Основания за изключване и критерии за подбор

Възлагащият орган най-напред ще установи дали има основания за изключване на икономически оператори от участие и дали е установена някаква дерогация. След това възлагащият орган ще разгледа дали икономическите оператори, които не са изключени отговарят на съответните изисквания, за да бъдат избрани като участници в процедурата. След




това подбраните икономически оператори ще бъдат поканени да представят оферти, да преговарят или да участват в диалог.

**Ако някой кандидат не спазва основание за изключване или критерий за подбор, офертата трябва да се третира като недопустима и не трябва да се оценява по-нататък .**

Разпоредбите, определени от директивата на ЕС за обществените поръчки, позволяват на възлагащите органи да отхвърлят икономически оператори, които са показали лошо изпълнение или значителни недостатъци при предишна обществена поръчка.

Подборът е за да се определи кои икономически оператори са компетентни да изпълнят договора. Критериите за подбор целят да установят кандидатите, които са в състояние да изпълнят поръчката и очакваните от нея резултати.

За да бъдат избрани при подбора, икономическите оператори трябва да покажат, че могат да изпълнят договора в резултат на своите:

-  годност за упражняване на професионалната дейност;
-  икономически и финансови възможности; и
-  технически и професионални способности.

За повече информация относно критериите за подбор на доставчици на УЕЕ вж. „Ръководство за възлагащите органи и компании за енергийно обслужване“ - [“A Guide for Contracting Authorities and ESCOs”](#) (Bleyl Androschin et al. – Блейл Андрошин и др. 2011 г.).

## 4.3 Технически спецификации и критерии за възлагане

След подбора на кандидатите, които отговарят на основанията за изключване и на критериите за подбор, възлагащите органи трябва да изберат най-добрата оферта въз основа на техническите спецификации и критериите за възлагане. Докато техническите спецификации се оценяват на база да/не, при критериите за възлагане се прилага претегляне така, че офертите, които предлагат по-качествено изпълнение, да могат да получат повече точки.




Редица съображения трябва да се вземат предвид , когато се оценява дали дадена качествена характеристика трябва да бъде изразена като минимално изискване (в техническата спецификация) или като преференция (при критерий за възлагане). Внасянето на характеристика за качество в критериите за възлагане ще даде възможност да се отчетат и други фактори, включително разходите.

Също така може да е разумно да се определи минимално ниво на експлоатационни качества в техническите спецификации, а след това, на етапа на възлагане, да се дават допълнителни точки за още по-добро качество. Има едно минимално изискване, определено за характеристиката за качество. В допълнение, на тръжните оферти, които надвишават минималното изискване, се присъждат точки в рамките на процеса на оценяване (вж. [“Buying green! A handbook on green public procurement published by the European Union”](#), 3rd edition, 2016).

## 4.4 Оценка на критериите за възлагане

Оценката на тръжните оферти трябва да се провежда от комисия за оценка, чиято цел е да издаде препоръка на възлагащия орган относно възлагането на поръчката. Оценката трябва да се извършва по справедлив и прозрачен начин въз основа на критериите и тежестта им, публикувани в документите за обществената поръчка. Ако в документите за обществената поръчка е разкрита по-подробна методология за оценка, трябва да се следва тази методология. Въз основа на препоръката на комисията за оценка възлагащите органи следва да започнат необходимата вътрешна процедура за получаване на официално решение за възлагане. След това те ще трябва да уведомят тръжните участници и да направят публично възлагането. (вж. [“Public procurement guidance for practitioners”](#), - „Насоки за обществени поръчки за практикуващи“ 2018 г.)

Съгласно директивите за обществени поръчки от 2014 г., възлагащите органи трябва да възлагат всички поръчки въз основа на икономически най-изгодната оферта. Прилагането на този критерий може да се осъществи по три различни подхода, всеки от които включва икономически елемент:

-  само цената;
-  само разходи, като се използва подход за ефективност на разходите, като например разходите за жизнения цикъл;
-  най-добро съотношение на цена-качество.



По време на изготвянето на документите за обществената поръчка, възлагащият орган трябва да е взел решение кой метод на оценка да следва. Този метод трябва да бъде ясно представен в документите за възлагане на обществената поръчка според вида на критериите за възлагане.

### 4.4.1 Най-добро съотношение на цена-качество

Както за проектите с ДГР, така и за тези с ДДЕ, се препоръчва методът на оценка да използва подхода за **най-добро съотношение на цена-качество**. Критериите на икономически най-изгодната оферта трябва да се основават на разходите и могат също да включват и други аспекти в рамките на „най-добро съотношение на цена-качество“ (качество на тръжната оферта, организация, квалификация и опит на персонала, условия за доставка).

Когато се използва най-доброто съотношение на цена-качество, изпълнението на критериите за възлагане обикновено се оценява с присъждане на точки, като се използва система, която определя важността на различните критерии. Подробни критерии за възлагане и тяхната тежест трябва да бъдат посочени или в обявлението за поръчка или в документите за обществената чрез матрица за оценка по точки или ясна методология за оценка. Относителната тежест на всеки критерий трябва да бъде посочена в проценти или в количествено измерими резултати.

Докато провежда оценката, комисията за оценка трябва да обърне особено внимание на следното:

-  публикуваните критерии за възлагане винаги трябва да включват критерий за цена ;
-  критериите за възлагане и техните тежести, включително и подкритериите, както и всяка методология за оценка, които не могат да бъдат променяни по време на процеса на оценка.








#### 4.4.2 Формула за класиране на оферти

Щом като се направи оценка и се присъдят точките според критериите за възлагане, **трябва да се използва конкретна формула за класиране на офертите и да се установи коя оферта трябва да спечели конкурса**. За да се изчисли коя оферта предлага **най-доброто съотношение на цена-качество**, възлагащите органи трябва да вземат пред вид присъдените точки за качество и цената, и двете изразени под формата на показатели. Използваният метод трябва да бъде посочен в документите за обществената поръчка и трябва да остане непроменен по време на цялата процедура.

Според законодателството на ЕС няма никакво изискване за начина, по който да се определя най-доброто съотношение на качество-цена. За оценка на тръжни оферти за ДГР /ДДЕ се препоръчва да се използва прилаганата най-често формула за изчисляване на резултата на всеки участник в търга така, както е посочено по-долу. Формулата дава крайна оценка от максимума на 100 точки. Тръжната оферта с най-висока оценка печели възлагането на договора.

$$Score_x = \frac{\frac{1}{P_x}}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{P_i}} * w_P + \frac{C_{1x}}{\sum_{i=1}^n C_{1i}} * w_1 + \frac{C_{2x}}{\sum_{i=1}^n C_{2i}} * w_2 + \dots + \frac{C_{mx}}{\sum_{i=1}^n C_{mi}} * w_m$$

; където:










-   $x$  е индекс, идентифициращ конкретната оферта;
-   $n$  е общият брой оферти;
-   $P_x$  е цена на тръжна оферта  $x$ ;
-   $C_1, C_2 \dots C_m$  са стойностите на критериите за възлагане според качеството, от 1 до  $m$ ;
-   $w_P$  е тежест за ценови критерии, изразена в процент;
-   $w_1, w_2 \dots w_m$  са тежести на критериите за възлагане, свързани с качеството, изразени в процент;
-   $w_P + \sum_{i=1}^m w_i = 100 \%$ .

## 4.5 Европейски технически критерии за качество

Този наръчник за възлагане на обществени поръчки разяснява как да се прилагат Насоките за европейските технически критерии за качество (Лойтгьоб и др. - Leutgöb et al. 2018 г.) при оценка на тръжни оферти за ДГР и ДДЕ. Следващите раздели (**Error! Reference source not found.** и **Error! Reference source not found.**) описват как изброените в документа технически критерии

за качество на офертата могат да бъдат използвани като технически спецификации или критерии за възлагане на обществена поръчка с ДГР и ДДЕ и как те могат да бъдат оценявани.

Насоките за европейските технически критерии за качество, публикувани от екипа на проект QualitEE се обхващат девет технически критерии за качество:

-  QC1 АДЕКВАТЕН АНАЛИЗ
-  QC2 КАЧЕСТВО НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ТЕХНИЧЕСКИ МЕРКИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ЕНЕРГИЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ
-  QC3 ГАРАНЦИЯ ЗА СПЕСТЯВАНЕ
-  QC4 ПРОВЕРКА НА ЕНЕРГОСПЕСТЯВАНЕТО
-  QC5 ЗАПАЗВАНЕ НА СТОЙНОСТТА И ПОДДРЪЖКА
-  QC6 КОМУНИКАЦИЯ МЕЖДУ ДОСТАВЧИКА И КЛИЕНТА
-  QC7 ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ИЗИСКВАНИЯТА ЗА КОМФОРТ НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ
-  QC8 ИНФОРМАЦИЯ И МОТИВАЦИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ
-  QC9 ПОНЯТНИ ДОГОВОРНИ УСЛОВИЯ ЗА ДОГОВАРЯНЕ НА КОНКРЕТНИ НОРМАТИВНИ ИЗИСКВАНИЯ

Долната таблица дава общо описание на категориите, използвани да се прилагат европейските технически критерии за качество – за употреба във фазата на възлагане.

**Таблица 1 Технически спецификации и критерии за възлагане**


Вид	Съкращен ие	Описание
Технически спецификации (Technical specifications)	ТС - TS	Техническите спецификации предоставят входни данни за мерките за енергоспестяване, замислени да бъдат постигнати в тръжните оферти. Някои от спецификациите могат да бъдат коригирани по време на процеса на договаряне, ако не са определени като минимални изисквания. Тръжни оферти, които не изпълняват минималните изисквания не се оценяват и или се връщат за подобрене или се отхвърлят.
Критерии за възлагане (Award criteria)	КВ - AWC	Критериите за възлагане се прилагат по време на фазата на възлагане на обществената поръчка и всяка оферта получава брой точки, които отразяват доколко добре е изпълнен критерият. Тръжните оферти могат да бъдат класирани според това доколко добре те изпълняват тези критерии.
Не се прилага (not applicable)	НП - NA	Критериите не се прилагат при възлагане на обществени поръчки. В повечето случаи тези критерии могат да бъдат оценявани само след възлагането на обществената поръчка.

## 5 ОЦЕНКА НА ОФЕРТИ В СЪСТЕЗАТЕЛНА ПРОЦЕДУРА С ДОГОВАРЯНЕ (СПД) ПРИ ДОГОВОРИ С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ (ДГР)





### 5.1 Оценка на различни етапи от процедурата за възлагане на обществени поръчки при договор с гарантиран резултат (ДГР)

Оценката на тръжните оферти за ДГР при **състезателна процедура с договаряне** се провежда на различните ѝ етапи както следва:

#### 1. Оценка на първоначалните оферти

-  въз основа на **оценка** на първоначалните оферти, са подбрани кандидатите, подходящи за по-нататъшни преговори.

#### 2. Преговори с тръжни участници

-  След като се представят първоначалните оферти, идва ред на няколко кръга преговори с тръжните участници. В рамките на преговорите е възможно да се коригират офертите според допълнителни изисквания на клиента.
-  Провежда се поне един кръг преговори, но обикновено има допълнителни кръгове на преговори, при които изпълнението на критериите може да се оценява (обикновено има три кръга).
-  На всеки кръг възлагащият орган изисква подобрения в тръжната оферта и може да поиска нови допълнителни подробности за решенията, описани в тръжната оферта – **които след това се оценяват на следващия кръг.**
-  Покана за подаване на окончателни оферти.

#### 3. Оценка на окончателните оферти и избор на спечелилия тръжен участник

Тръжните оферти винаги се класират според броя на събраните точки.

### 5.2 Технически спецификации и критерии за възлагане при процедура с договор с гарантиран резултат (ДГР)

Спецификациите и критериите за възлагане, които ще се използват в процеса на оценка на тръжните оферти, трябва да бъдат включени в тръжното досие (ТД) tender dossier (TD), заедно с тежестта, която трябва да бъде приписана на критериите за възлагане.

За проекти с ДГР много от техническите спецификации трябва да са определени като минимални изисквания, за да се гарантира, че възлагащият орган получава висококачествена

услуга. Такива спецификации може да бъдат формулирани като се използват европейските технически критерии за качество, както са описани в раздел **Error! Reference source not found.** по-долу.

## 5.3 Оценяване според критериите за възлагане

Има различни начини за оценка според критериите за възлагане и избраният метод може да доведе до успех за различен тръжен участник.

Ако договорът при процедура за ДГР предвижда клиентът да плати покупна цена за оборудването, необходимо за изпълнение на Договора (включително проектиране и монтаж, понякога включително услуги за управление на енергията и разходи за измерване и проверка M&V cost) обичаен подход би бил да се изчисли нетната настояща стойност (НСС) на цената и гарантираните спестявания през целия период на договора, и да се избере офертата с най-ниски общи разходи за целия живот. Опитът на Чешката република показва все пак, че този подход може да постави в неизгодно положение тръжните участници, предлагащи мерки, които постигат по-големи икономии на енергия, но и изискват по-големи инвестиции, докато тръжни участници, които не осъвременяват нещо в инсталираната технология (напр. остарелия котел) и се фокусират само върху инвестиции с по-ниски разходи и така постигат по-добри резултати при оценката на нетната настояща стойност (НСС).

За борба с този проблем бе разработен алтернативен метод, при който НСС се изчислява за период по-дълъг от продължителността на договора. Това обаче даде непредвидената последица, че тръжните участници обещаваха много по-големи спестявания след края на договора. Тъй като спестяванията след края на договора не са гарантирани, тръжният участник не носи риск, че прекалява с обещанията.


В резултат на това в Чехия сега се прилага друг метод, където както на инвестициите, така и на спестяванията се дават отделни тежести и тежестта на спестяванията винаги е по-голяма. В същото време, има изискване инвестицията да се изплати в рамките на срока на договора. Продължителността на договора е посочена в тръжното досие.

### 5.3.1 Методология за оценка с отделно премерване на инвестиции и гарантирани спестявания

#### Критерии за възлагане

В Чешката република подходът за оценка, който се оказва най-ефективен, е, когато инвестиционната цена и гарантираните спестявания се преценяват по тежест отделно при оценката на тръжната оферта и се набляга на тежестта на гарантираните спестявания.

При определянето на тежест, е осигурено:

-  да се определя тежест/важност на всички критерии за възлагане, които ще бъдат използвани; и

 сумата на всички тежести да е 100%.






Тежестите на критериите трябва да са в рамките на диапазона, посочен в таблицата по-долу. Конкретните тежести зависят от нуждите на клиента, вида и обхвата на проекта. Сложните проекти трябва да се оценяват като се използва по-широк спектър от критерии за качество, в сравнение с обикновени или малки проекти.

**Таблица 2 Тежест на критериите за възлагане на ДГР – отделно премерване на инвестиции и гарантирани спестявания (пример от Чешката република)**

Критерий за възлагане	Обхват на отредена тежест Минимум – Максимум
Цена	30%-45%
Ниво на договорени гарантирани спестявания	40%-55%
<u>Качество на тръжната оферта</u>	10%-25%
- където основният компонент на качеството е оценката за постижимостта на гарантираните спестявания	8%-20%

## Цена

Цената е сумата, която ще се иска клиентът да плати на тръжния участник за предоставените работи и услуги. Тя трябва да включва всички разходи през целия срок на Договора с гарантиран резултат. В зависимост от договора, може да са включени:

-  техническо проектиране и оборудване ;
-  монтаж на оборудването, разходи за експлоатация и поддръжка през периода на договора;
-  системи за контрол на оборудването;
-  управление на енергията, включително годишен доклад за измервания и верификация (M&V) report
-  разходи за финансиране (ако има такива).

За договора се препоръчва използването на фиксирани цени за енергия, за да се правят прости изчисления. Когато се използват критериите за възлагане, може да се взема пред вид инфлация, особено ако се очаква висока инфлация. Ако клиентът реши да вземе предвид очакваната инфлация, неговата прогноза трябва да бъде включена в тръжната документация, така че всички тръжни оферти да се оценяват, като се използва една и съща стойност на очакваната инфлация.

Препоръчва се тежестта на тръжната цена да е между 30-45%. Във всеки случай той трябва да бъде по-нисък от тежестта на гарантираните спестявания.

## Гарантирани спестявания

Основните критерии за възлагане, които трябва да бъдат прилагани в процеса на оценка на тръжните оферти са за равнището на гарантираните спестявания, посочени в парично изражение (евро или друга валута). При изчисляване на размера на гарантирани спестявания



трябва да се използват цените (на електричество, газ и др.), посочени от клиента в тръжната документация.

### 5.3.2 Методология за оценка с ограничаване на икономическата преценка до нивото на гарантираните енергийни спестявания

#### Критерии за възлагане

В Австрия или Германия често се използва подход, при който възнаграждението на доставчика на УЕЕ е свързано изключително с постигнатите спестявания, т.е. инвестициите, реализирани от доставчика, не се изплащат директно, а косвено чрез плащане, свързано със спестяванията. В този случай икономическата оценка на офертите трябва само да отчита нивото на гарантирани спестявания. Колкото по-големи са гарантираните спестявания, толкова по-голяма е икономическата изгода в парично изражение за клиента. Следователно, нивото на гарантирани спестявания е водещ критерий с преобладаващата тежест при оценката по точки на тръжната оферта, която оценка обикновено се допълва от списък на критерии за качество, като: техническо качество на предложените инвестиционни мерки, качество на продуктите, предложени за монтаж, качество на мерките за комфорт на потребителите, предложени от тръжния участник, качество на концепцията за поддръжка и др. Списъкът на качествени мерки може да бъде адаптиран към специфичните изисквания на клиента, като се има предвид, че общата тежест на тези критерии винаги е значително по-ниска от тежестта, дадена на нивото на гарантираните спестявания (вж. .

Таблица 3 по-долу).

**Таблица 3 Тежест на критериите за възлагане при ДГР – икономическа оценка, ограничена до нивото на гарантираните енергийни спестявания (пример от Австрия)**

Критерий за възлагане	Тежест
	Минимум – Максимум
Ниво на договорени гарантирани спестявания	60%-90%
Набор от качествени критерии (напр. техническо качество на предложените инвестиционни мерки, качество на продуктите, мерките за комфорт на потребителите, концепция за поддръжка)	10%-40%

## 5.4 Прилагане на технически критерии за качество при процедура с договор с гарантиран резултат (ДГР)

Долната таблица показва как техническите критерии за качество могат да се прилагат на различните етапи от процедурата за обществена поръчка. Тя посочва също така за всяка фаза кое действащо лице участва в прилагането на критерия (F – facilitator=посредник П; Р – provider=доставчик Д; С – client=клиент К). В последната колонка е посочено дали критериите се прилагат като техническа спецификация - ТС (Technical Specification – TS ( или като критерии за възлагане - KB (award criteria – AWC).

Таблица 4 Прилагане на технически критерии за качество при процедура с ДГР

AC = KO	Критерий за оценка = Assessment Criterion	Използване в процедурата	Документи за процедурата				Оценка	
			Етап 1	Етап 2	Етап 3	Етап 4	ТС	КВ (тежест)
			преди поканата за представяне на тръжна оферта	Преди да бъдат представени индикативни оферти	Преди да бъдат представени окончателните оферти	преди да бъде избрана печелившата оферта		тежест в %
1-1	Споразумение за процеса на енергиен анализ съгласно EN 16247-1	Обикновено анализът се извършва преди подаването на индикативни оферти и може да бъде разширен в резултат на искания за допълнителна информация от кандидатите	F/C=П/К	F/C=П/К	F/C=П/К		TS=TC	
1-2	Адекватно събиране и анализ на данни	Тръжното досие или Тръжната документация (ТД) - Tender Dossier/ Tender Documentation (TD) следва да съдържа адекватни данни и анализ за общо предназначение и ще бъде разширено с допълнителна информация относно мерките, предложени от кандидатите/ /тръжните участници.	F/C=П/К	F/C=П/К	F/C=П/К			
1-3	Адекватност на препоръчаните мерки за повишаване на енергийната ефективност ПЕЕ	Оценката на адекватността на диференциране чрез получаване на препоръчителни мерки за подобряване на енергийната ефективност се извършва с критерии за възлагане (КВ=АВС) по време на оценяването на подадените тръжни оферти. . Комуникацията между К/П=С / F и Д=Р увеличава адекватността на предлаганите мерки.			Р=Д, F/C=П/К	Р=Д		КВ=АВС 5-10%

2-1	Извършване на услуги в съответствие с приложимите стандарти, правилници и официални разрешителни	Договорът, който е част от ТД, следва да ангажира доставчика по ДГР да спазва стандартите и законовите условия, приложими за обекта.	F/C=П/К				TS=TC	
2-2	Доставка по график	Договорът трябва да съдържа или фиксиран график, или процес, който определя как доставчикът по ДГР ще консултира и съгласува графици с клиента	F/C=П/К				TS=TC	
2-3	Въвеждане в експлоатация на услуги и документация на предоставяните услуги	Договорът трябва да съдържа ангажимент за прилагане на съответните подходи и инструменти за въвеждане в експлоатация на услуги по ДГР.	F/C=П/К				TS=TC	
2-4	Запознаване за потребители или оперативен персонал с работата	Договорът трябва да съдържа план за потребители за запознаване с работата.	F/C=П/К				TS=TC	
2-5	Осигуряване на функционалността на новоинсталираните съоръжения в края на Договора	Договорът трябва да съдържа разпоредби, гарантиращи, че всички новоинсталирани съоръжения са напълно работещи в края на договора.	F/C=П/К				TS=TC	
3-1	Зависимост на възнаграждението от спазването на гаранцията за спестяванията	Определена чрез Техническата спецификация ТС (Technical Specification - TS) в договора.	F/C=П/К				TS=TC	

3-2	Размер на гарантирани спестявания	Размерът на договорените гарантирани спестявания е основният критерий за възлагане KB - AWC. (Ако е приложимо в допълнение, може да се определи минимално ниво на спестявания като Техническа спецификация ТС - TS в договора).	F/C=П/К				TS=TC	KB=AWC 40-50%
3-3	Постигнати гарантирани спестявания (важи само за гаранция за спестяване тип 1)	Предварителната оценка за постижимост на гарантираните спестявания се извършва по време на оценяването с критерии за възлагане KB - AWC на подадените тръжни оферти.	F/C=П/К			F/C=П/К		KB=AWC 5-15%
3-4	Адекватни интервали за проверка дали се спазва обещаната гаранция	Изискваният минимален интервал за отчети за измерване и проверка се определя от П/К (F / C) в Тръжното досие ТД ( Tender Dossier -TD) и договора.	F/C=П/К					
4-1	Прилагане на стандартизиран метод за изчисляване на енергоспестяването	Договорът трябва да съдържа ангажимент за прилагане на един от двата стандартизирани метода: Международният протокол за измерване и верификация на спестяванията или на Международната организация по стандартизация ISO 50015:2014.	F/C=П/К	P=Д	P=Д	P=Д	TS=TC	
4-2	Избор на най-подходящия подход за проверка на икономията на енергия	Обосновка за подбора на подходите за измерване и проверка (M&V). Представяне от доставчика на ползите и ограниченията на избрания подход в сравнение с възможните алтернативи. Споразумение между доставчик на услуги и посредник (клиент).		P=Д и F/C=П/К	P=Д и F/C=П/К	P=Д и F/C=П/К	(TS=TC)	KB=AWC
4-3	Ясно определение на базовата линия (референтно потребление)	Определяне на базова линия въз основа на оценка на базовите данни.	F/C=П/К				TS=TC	

4-4	Ясно определение на основата за коригиране на изчислението на енергоспестяването	<p>Определяне на ясно дефинирана методология за коригиране, включително например:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ прозрачна оценка на факторите, влияещи върху потреблението на енергия;</li> <li>■ представяне на конкретни уравнения за коригиране.</li> </ul>	F/C=П/К				TS=TC	
4-5	Прозрачност и съгласуване на процесите за измерване и проверка (M&V) и свързаните с тях отговорности	Споразумение за процедура за прилагане на измерване и проверка (M&V). Отговорностите са определени в Техническата спецификация TC (TS).		P=Д и F/C=П/К	P=Д и F/C=П/К	P=Д и F/C=П/К	TS=TC	
5-1	Съответствие с необходимата пригодност на системата	Договорът трябва да съдържа точно описание на нуждите на клиента докато работи със системата (напр. запис на интервалите от време на работа и престой).	F/C=П/К				TS=TC	
5-2	Бързо отстраняване на неизправности в случай на повреди на техническите системи	Договорът трябва да съдържа точен процес за регистрация на неизправности, отразяващ нуждите на клиента и спецификата на системата.	F/C=П/К				TS=TC	
5-3	Функционалност на съоръжението в края на Договора	Договорът трябва да съдържа разпоредби, гарантиращи, че в края на договора всички новоинсталирани съоръжения са напълно действащи.	F/C=П/К				TS=TC	
5-4	Ясно определение на отговорностите на доставчика на услуги по отношение на поддръжката и ремонта	Договорът трябва да определи задълженията на доставчика на услуги по отношение на поддръжката и ремонта.	F/C=П/К				TS=TC	

6-1	Посочване на лица за контакт	Определяне на лица за контакт в документ, свързан с Договора, където съответните им задачи са подробно описани.	F/C=П/К				TS=TC	
6-2	Споразумение за достъпност на данните и обмен на данни (в двете посоки)	Договорни условия, определящи взаимния достъп до данни.	F/C=П/К				TS=TC	
6-3	Записване и непрекъснато актуализиране на всички мерки за повишаване на енергийната ефективност (ПЕЕ), предприети от доставчика на УЕЕ	Проверка дали енергийното управление, посочено в договора, включва инструмент, който предлага възможността за ясно и сбито заснемане на мерките.	F/C=П/К				TS=TC	
6-4	Организационни мерки за ангажиране на вътрешен експлоатационен персонал	Уговаряне на организационни мерки, които ще улеснят непрекъснатия обмен на информация.	F/C=П/К				TS=TC	
7-1	Определяне на изискванията на потребителите (включително редовен преглед)	Доколкото съответните параметри се влияят от УЕЕ, потребителските изисквания (например стайна температура, влажност и т.н.) да се проверяват и записват.	F/C=П/К				TS=TC	

7-2	Редовна проверка на спазването на параметрите за физически комфорт	<p>Да се изпълняват следните действия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Редовна оценка на такива свързани с комфорта точки, данните от които се записват и запазват в системите за автоматизация на сградите (поне веднъж годишно).</li> <li>■ Допълнителни измервания в случаите, в които се отчитат видими дефицити на комфорт.</li> <li>■ Коригиращи действия за да се гарантира спазването на изискванията на потребителите.</li> </ul>	F/C=П/К				TS=TC	
7-3	Оценка на удовлетвореността на потребителите	Договорните разпоредби относно процеса за събиране на информация за удовлетвореността на потребителите, трябва да са част от договора.	F/C=П/К				(TS=TC)	
8-1	Разработване на концепция за мотивация на потребителите	Наличие на концепция, мотивираща конкретно всички групи потребители.	F/C=П/К				(TS=TC)	
8-2	Създаване на схема за предложения от клиенти за подобряване на енергийната ефективност	<p>Договорът да гарантира наличието на схема за улесняване на предаването на предложенията на потребителите относно УЕЕ и наличието на процес за обратна връзка към потребителя.</p> <p>Подобна схема за предложения може да бъдат редовни срещи поне веднъж годишно, за да се обсъдят постигнатите икономии и подобряването на енергийната ефективност.</p>	F/C=П/К				(TS=TC)	

8-3	Предоставяне на ориентирана към действията информация по темата за енергийната ефективност	Договорът трябва да гарантира наличието на информация за конкретни действия за пестене на енергия, които могат да бъдат изпълнявани от различни целеви групи.	F/C=П/К				(TS=TC)	
9-1	Прехвърляне на собственост	Наличие на договорна уредба в съответствие със законовите разпоредби.	F/C=П/К				TS=TC	
9-2	Справяне с риска от цената на енергията	Наличие на договорна уредба в съответствие със законовите разпоредби.	F/C=П/К				TS=TC	
9-3	Застраховки	Наличие на договорна уредба в съответствие със законовите разпоредби.	F/C=П/К				TS=TC	
9-4	Правила за прекратяване на договора	Наличие на договорна уредба в съответствие със законовите разпоредби.	F/C=П/К				TS=TC	
9-5	Юридическо правоприемство	Наличие на договорна уредба в съответствие със законовите разпоредби.	F/C=П/К				TS=TC	
9-6	Права за безпрепятствен достъп и право на достъп	Наличие на договорна уредба в съответствие със законовите разпоредби.	F/C=П/К				TS=TC	
9-7	Допустимост на различни видове финансиране (цесия, лизинг, продажба на вземания)	Наличие на договорна уредба в съответствие със законовите разпоредби.	F/C=П/К	(P=Д , F/C=П/К)	(P=Д , F/C=П/К)	(P=Д , F/C=П/К)	TS=TC	
9-8	Уреждане на правата на интелектуална собственост	Наличие на договорна уредба в съответствие със законовите разпоредби.	F/C=П/К				TS=TC	

Съкращения:

KB - критерий за възлагане

П - Посредник

Тръжно досие - ТД

Техническа спецификация – ТС

К - Клиент

Д - Доставчик

В скоби () – не е задължително




## 6 ОЦЕНКА НА ОФЕРТИ В СЪСТЕЗАТЕЛНА ПРОЦЕДУРА С ДОГОВАРЯНЕ (СПД) ПРИ ДОГОВОРИ ЗА ДОСТАВКА НА ЕНЕРГИЯ (ДДЕ)

### 6.1 Оценка на различните етапи от процедурата за възлагане на обществени поръчки при договори за доставка на енергия (ДДЕ) при състезателна процедура с договаряне (СПД)


Типичен подход в процедури за възлагане на обществени поръчки при ДДЕ е **състезателна процедура с договаряне**. В този случай тържният процес се провежда в различните му фази, както следва:


#### 1. Оценка на първоначалните оферти


 Доставчиците на ДДЕ, подходящи за по-нататъшно договаряне, се избират въз основа на:

- съответствие на офертата със спецификациите, посочени в тържното досие;
- оценка на първоначалните оферти.

#### 2. Преговори с участниците в търга

 След подаването на офертите следват няколко кръга преговори с тържните участници. В рамките на преговорите е възможно да се коригират офертите според допълнителните изисквания на клиента.

 Има поне един кръг от преговори, но обикновено има два или три кръга на преговори, в които критериите могат да бъдат оценени.

 Във всеки кръг има нова спецификация на офертите – възложителят иска допълнителни подробности за решенията, които са описани в офертите – **и които след това се оценяват в следващия кръг**.

 Покана за подаване на окончателни оферти.

#### 3. Оценка на окончателните оферти и избор на спечелилия тържен участник

Ако са избрани други процедури за възлагане на обществени поръчки, процесът трябва да бъде съответно адаптиран. Тъй като проектите с ДДЕ в много случаи са по-малко сложни от проектите с ДГР, едноетапната процедура също е подходяща в много случаи.

## 6.2 Технически спецификации и критерии за възлагане при договори за доставка на енергия (ДДЕ)

Спецификациите и критериите за възлагане, които ще бъдат използвани в процеса на оценка на офертите, трябва да бъдат включени в тръжното досие, заедно с тежестта, отредена на критериите за възлагане.

### 6.2.1 Технически спецификации

С цел гарантиране на висококачествени проекти с ДДЕ, тръжното досие трябва ясно да определя кои от техническите спецификации са задължителни изисквания, които трябва да бъдат изпълнени от всеки участник в търга. Ако даден участник не изпълни техническите спецификации, той може да бъде изключен от тръжната процедура. Освен това техническите спецификации, определени в тръжното досие, стават част от договора за доставка на енергия. При формулиране на техническите спецификации, „Европейски технически критерии за качество“ предлагат полезни указания, както е описано подробно в раздел 1.1.

### 6.2.2 Критерии за възлагане и премерване на степента на важност

Обикновено в процедура за възлагане на обществена поръчка при ДДЕ **цената за снабдяване с енергия** е критерият за възлагане с преобладаващата тежест.

Препоръчително е обаче известната тежест да се отрежда и на неценовите критерии (например сигурност на доставките, качество на техническите решения, дял на възобновяемите енергийни източници, емисии и др.) – освен ако те не са зададени като задължителни спецификации (вж. раздел 6.2.1). Използването на неценови критерии помага на клиента да избегне възлагането на поръчката при ДДЕ на тръжен участник, който предлага ниска цена, но с риск за малка надеждност, ниско качество на доставяната енергия или друг технически или икономически фактор.

При определянето на тежестта трябва да се гарантира, че:




-  тежестта на критериите отразява целите на клиента;
-  на всички критерии за възлагане, които ще бъдат използвани, има отредена тежест; и
-  сумата от тежестта на всички прави общо 100%.



Таблица 5 показва типичния обхват на тежестите за критериите за възлагане. Следващият раздел представя по-подробно описание на спецификите на критериите за възлагане, както е включено в таблицата.

Таблица 5 Тежест на критериите за възлагане на ДДЕ







Критерии	Тежест (Минимум - Максимум)
Цена за доставка на енергия (включително ценовите компоненти: инвестиция, размер на икономията на енергия и свързаните с нея разходи и други оперативни разходи)	65%-90%
Дългосрочни експлоатационни разходи (тежестта е по-голяма, ако експлоатационният живот на технологичното оборудване е по-дълъг от продължителността на договора)	0%-30%
Остатъчна стойност	0%-10%
Сигурност на доставките	0%-15%
Други технически критерии за качество	5%-15%

### Цена за доставка на енергия

В зависимост от договора цената може да бъде например:

-  Единична цена на единица енергия (като €/MWh). В такива случаи обикновено има спецификация за минимално количество (или „вземаш или плащаш“).
-  Двукomпонентни цени с:
  - единична цена на енергията (като €/MWh), плюс
  - фиксирани годишни разходи (в евро/година), покриващи персонал, други разходи за експлоатация и поддържане, амортизация на активи и др.

Във всеки случай схемата за ценообразуване трябва да представя сумите, които клиентът би трябвало да плати на тръжния участник за доставката на енергия и всички свързани с нея услуги. Това трябва да включва всички предварително определени разходи за срока на действие на Договора. В зависимост от спецификата на проектите, това обикновено включва:

-  технически дизайн;
-  доставка и монтаж на оборудването;
-  разходи за експлоатация и поддръжка за периода на договора;
-  система за управление на инсталираната технология;
-  разходи за финансиране (ако има такива);
-  разходи за гориво / електричество / вода.

При разглеждане на ценовия критерий и неговата тежест не трябва да се акцентира само върху първоначалната цена на енергията, но и на нейната стабилност и предвидимост във времето през периода на договора. Това означава, че правилата за коригиране на цените трябва да бъдат определени. В този контекст е важно да се има предвид, че често съществува ценови риск от трети страни, който не е под контрола на доставчика на услуги (напр. цената за гориво / електричество / вода), затова трябва да се постигне подходящо разпределение на риска между доставчик и клиент.

Тръжното досие трябва да включва ясно дефинирана методология за оценка / сравнение на ценовите оферти. Тази методология може да се основава на различни под-видове тежест, отредени за „фиксираните“ и „променливите“ ценови компоненти. Като алтернатива, тръжното досие може да предостави по-подробна формула за оценка, давайки фиксирани параметри (като годишно потребление на енергия, цени на горивата и т.н.) за всяка година от договора.

### Дългосрочни оперативни разходи




Както е посочено по-горе, при типичен проект с ДДЕ цената на доставката на енергия покрива всички разходи през целия срок на договора. Важното за клиента след края на проекта обаче са дългосрочните оперативни разходи. По тази причина, за тези проекти, при които експлоатационният период на оборудването надвишава продължителността на договора и собствеността върху оборудването се прехвърля на клиента в края на договора, предвидените дългосрочни оперативни разходи трябва да станат част от матрицата за критерии за възлагане. Този елемент поставя предимство за тръжните участници, които увеличават първоначалната сума на инвестицията (за осигуряване на по-високо качество на оборудването), за да постигнат по-ниски оперативни разходи в дългосрочен план. Ниските оперативни разходи също са от полза през периода на договора, тъй като намаляват излагането на колебания на цените и свързаните с тях рискове.

### Остатъчна стойност на актива

В някои проекти, наличието на критерий за възлагане, свързан с остатъчната стойност на активите (след края на договора), може да мотивира тръжните участници да инвестират в ново (или с по-високо качество) оборудване, вместо да използват съществуващото или втора употреба. Тъй като трябва да е възможно да се оцени тази остатъчна стойност - в зависимост от конкретния случай - критерият може да се отнася до прогнозна балансова стойност на активите в края на договора или до реална пазарна стойност на етапа на търга.

### Сигурност на доставките

За оценка на сигурността на доставките могат да бъдат използвани следните технически критерии за качество:

-  Начини за осигуряване на използваемост на предлаганото техническо решение.
-  Резервна мощност (котел / охладител / трансформатор и т.н.):
  - Например, за консуматор на отопление с върхово натоварване от 1000 kW, инсталация с два котела с мощност 700 kW осигурява значително по-висока надеждност от инсталация с един котел с мощност 1000 kW (разбира се при по-високи капиталови разходи CAPEX). В такъв контекст, ако е приложимо, може да се добави като критерий за възлагане (с тежест 5-10%) "Техническо решение с два котела с мощност  $\geq 500$  kW всеки".
-  Резервно гориво:





- Например, инсталирането на дизелов резервоар и горелка с двойно гориво на инсталация на газов котел, повишава сигурността на доставката (в сравнение с горелката само за газ). Подобни технически решения могат да се използват директно като критерий за възлагане (със съответната тежест).

 Други критерии, свързани със сигурността на доставките, могат да бъдат например:

- Специфични подходи, които ще бъдат използвани за свеждане до минимум на смущения в доставките на енергия по време на изпълнението на проекта, или
- Съвместимост на проекта (технологията) със съществуващата система и др.

### Други технически критерии за качество

Други технически критерии могат да поощрят тържните участници за подобрени производителност, качество или екологични стандарти, въпреки по-високите първоначални инвестиции. Например, критерии като следните могат да бъдат добавени като технически спецификации или критерии за възлагане (със съответните тежести):

-  използване на определен дял ВЕИ (или отпадна топлина) в горивния микс; или
-  използване на гориво с ниски емисии (природен газ, СПГ, биомаса); или
-  използване на охладител с хладилен агент с нисък потенциал за изчерпване на озона (ODP) / потенциал за глобално затопляне (GWP) и др.;
-  наличност или качество на системата/системите за автоматизация / мониторинг; адекватност на препоръчаните технически мерки.

## 6.3 Прилагане на технически критерии за качество при процедура за обществени поръчки при договори за доставка на енергия (ДДЕ)

Таблицата по-долу показва как техническите критерии за качество могат да се прилагат в различните фази на процедурата за възлагане на поръчката. Също така, за всяка фаза се посочва кое действащо лице участва в прилагането на критерия (F – facilitator = П - посредник; Р – provider = Д - доставчик; С – client = К - клиент). В последната колона се посочва дали критериите се прилагат като техническа спецификация – ТС (technical specification – TS) или като критерии за възлагане - КВ (award criteria – AWC).

Таблица 6 Прилагане на технически критерии за качество при процедура за обществени поръчки при договори за доставка на енергия (ДДЕ)

КО	Критерий за оценка	Използване при възлагане на обществени поръчки	Документи за процедурата				Оценка	
			Етап 1	Етап 2	Етап 3	Етап 4	ТС	КВ (тежест)
			преди поканата за представяне на оферта	преди представяне на индикативни оферти	преди представяне на окончателни оферти	преди избор на печелившата оферта		тежест в %
1-1	Споразумение за процеса на енергиен анализ, съгласно EN 16247-1	Обикновено клиентът, с подкрепата на посредник, провежда енергиен анализ като основа за процедурата за възлагане на поръчката.	П/К = F/C	П/К = F/C	П/К = F/C		ТС	
1-2	Адекватно събиране и анализ на данни	Обикновено клиентът, с подкрепата на посредник, отговаря за събирането на данни, тъй като тържното досие (ТД) трябва да съдържа адекватни данни, по които тържните участници да могат да създадат своите оферти.	П/К = F/C	П/К = F/C	П/К = F/C		ТС	
1-3	Адекватност на препоръчаните мерки за повишаване на енергийната ефективност ПЕЕ	Тъй като тържните участници подбират техническите мерки по своя преценка, 1-3 може да се използва като критерий за възлагане. Комуникацията между К/П=C / F и Д=Р увеличава адекватността на предлаганите мерки.			Д = Р, П/К = F/C	Д = Р		(КВ = AWC 5-10%)

2-1	Извършване на услуги в съответствие с приложимите стандарти, правилници и официални разрешителни	Доставчика по ДГР е длъжен да спазва стандартите и законовите условия, приложими за обекта.	П/К = F/C				ТС	
2-2	Доставка по график	ТД трябва да съдържа или фиксиран график, или процес, който определя как доставчикът по ДДЕ ще консултира и съгласува графици с клиента.	П/К = F/C				ТС	
2-3	Въвеждане в експлоатация на услуги и документация на предоставяните услуги	ТД трябва да съдържа ангажимент за прилагане на съответните подходи и инструменти за въвеждане в експлоатация на услуги по ДДЕ.	П/К = F/C				ТС	
2-4	Запознаване на потребители или оперативен персонал с работата	ТД трябва да съдържа план за запознаване на потребители с работата.	П/К = F/C				ТС	
2-5	Осигуряване на функционалността на новоинсталираните съоръжения в края на Договора	ТД трябва да съдържа разпоредби, гарантиращи, че всички новоинсталирани съоръжения са напълно работещи в края на договора.	П/К = F/C				ТС	
QC3	Гаранция за спестявания	Обикновено гаранцията за спестяване на енергия QC3 не се прилага за проекти с ДДЕ, с изключение на случаите, когато ДДЕ се комбинира с клауза за енергоспестяване от страната на						

		<i>потреблението (demand side) (Интегрирано договаряне на енергия).</i>						
<b>QC4</b>	<b>Проверка на енергоспестяването</b>	<i>Обикновено гаранцията за спестяване на енергия QC4 не се прилага за проекти с ДДЕ, с изключение на случаите, когато ДДЕ се комбинира с клауза за енергоспестяване от страната на потреблението (Интегрирано договаряне на енергия).</i>						
5-1	<b>Съответствие с необходимата пригодност на системата</b>	ТД трябва да съдържа точно описание на нуждите на клиента докато работи със системата.	П/К = F/C				ТС	
5-2	<b>Бързо отстраняване на неизправности в случай на повреди на техническите системи</b>	ТД трябва да съдържа точно описание на нуждите на клиента и спецификите на системата.	П/К = F/C				ТС	
5-3	<b>Функционалност на съоръжението в края на Договора</b>	ТД трябва да съдържа разпоредби, гарантиращи, че в края на договора всички новоинсталирани съоръжения са напълно действащи.	П/К = F/C				ТС	
5-4	<b>Ясно определение на отговорностите на доставчика на услуги по отношение на поддръжката и ремонта</b>	ТД трябва да определи задълженията на доставчика на услуги по отношение на поддръжката и ремонта.	П/К = F/C				ТС	



6-1	Посочване на лица за контакт	Определяне на лица за контакт в документ, свързан с Договора, където съответните им задачи са подробно описани.	П/К = F/C				ТС	
6-2	Споразумение за достъпност на данните и обмен на данни (в двете посоки)	Договорни условия, определящи взаимния достъп до данни.	П/К = F/C				ТС	
6-3	Записване и непрекъснато актуализиране на всички мерки за повишаване на енергийната ефективност (ПЕЕ)	ТД трябва да определи подход за ясно и сбито записване на внедряването на технически мерки.	П/К = F/C				ТС	
6-4	Организационни мерки за ангажиране на вътрешен експлоатационен персонал	Уговаряне на организационни мерки, които ще улеснят непрекъснатия обмен на информация.	П/К = F/C				ТС	
7-1	Определяне на изискванията на потребителите (включително редовен преглед)	ТД трябва да дефинира потребителските изисквания, приложими към ДДЕ (напр. температура на потока) и начина, по който те трябва да бъдат проверявани и записвани.	П/К = F/C				ТС	
7-2	Редовна проверка на спазването на параметрите за физически комфорт	В ТД трябва да има определен подход.	П/К = F/C				ТС	
7-3	Оценка на удовлетвореността на потребителите	В ТД трябва да има определен подход, но обикновено този критерий на се прилага при ДДЕ.	(П/К=F/C)				(ТС)	

QС8	<b>Информация и мотивация на потребителите</b>	Обикновено, QС8 не се прилага при ДДЕ. Ако проектът с ДДЕ включва някакви отговорности в тази област, тогава те трябва да бъдат дефинирани в ТД.	(П/К=F/C)				(ТС)	
9-1	<b>Прехвърляне на собственост</b>	Подход, определян в договорните правила в съответствие със законовите разпоредби.	П/К = F/C				ТС	
9-2	<b>Справяне с риска от цената на енергията</b>	Подход, определян в договорните правила в съответствие със законовите разпоредби.	П/К = F/C				ТС	
9-3	<b>Застраховки</b>	Подход, определян в договорните правила в съответствие със законовите разпоредби.	П/К = F/C				ТС	
9-4	<b>Правила за прекратяване на договора</b>	Подход, определян в договорните правила в съответствие със законовите разпоредби.	П/К = F/C				ТС	
9-5	<b>Юридическо правоприемство</b>	Подход, определян в договорните правила в съответствие със законовите разпоредби.	П/К = F/C				ТС	
9-6	<b>Права за безпрепятствен достъп и право на достъп</b>	Подход, определян в договорните правила в съответствие със законовите разпоредби.	П/К = F/C				ТС	
9-7	<b>Допустимост на различни видове финансиране (цесия, лизинг, продажба на вземания)</b>	Подход, определян в договорните правила в съответствие със законовите разпоредби.	П/К = F/C	(Д = Р, П/К = F/C)	(Д = Р, П/К=F/C)	(Д=Р, П/К=F/C)	ТС	
9-8	<b>Уреждане на правата на интелектуална собственост</b>	Подход, определян в договорните правила в съответствие със законовите разпоредби.	П/К = F/C				ТС	

Съкращения:

КВ - критерий за възлагане

П - Посредник

Тръжно досие - ТД

Техническа спецификация – ТС

К - Клиент

Д - Доставчик

В скоби () – не е задължително

## 7 ПРОЦЕДУРИ ЗА ВЪЗЛАГАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ПРИ ДОГОВОРИ С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ (ДГР) И ДОГОВОРИ ЗА ДОСТАВКА НА ЕНЕРГИЯ (ДДЕ) ПРИЛАГАНИ В РАЗЛИЧНИ ДЪРЖАВИ В ЕС

По-долу е даден преглед на процедурите за възлагане на обществени поръчки за услуги за енергийна ефективност (УЕЕ), който илюстрира различни прилагани понастоящем подходи. Освен това, следващите две глави предлагат подробни описания на процедури, прилагани за ДГР в Чехия и ДДЕ в България.

**Таблица 7 Преглед на прилагани процедури за възлагане на обществени поръчки за УЕЕ**

Държава	Вид процедура	Редоставяни услуги
Белгия	Състезателна процедура с договаряне	ДГР
Чешка република	Състезателна процедура с договаряне	ДГР
Франция	Състезателен диалог	ДГР и ДДЕ
Словения	Състезателен диалог	ДГР и ДДЕ
Великобритания	Открита процедура	ДГР
Гърция	Открита процедура	ДГР, ДДЕ и други УЕЕ
Словакия	Открита процедура	ДГР, ДДЕ и други УЕЕ

### 7.1 Състезателна процедура с договаряне – Белгия


**Вид процедура :** Както VEB така и RenoWatt използват СПД (други доставчици може да използват различни процедури - СД или друга процедура)




**Вид на доставяните УЕЕ:** ДГР

В Белгия са активни различни посредници на пазара за ДГР или предлагат „обслужване на едно гише“ (‘one-stop-shops’), които не прилагат непременно един и същ подход. Текстът по-долу описва подхода на двамата най-активни участници на пазара (VEB и RenoWatt), които и двамата използват СПД.

#### VEB

**VEB** е полу-публична агенция, създадена от фламандското правителство. VEB работи главно във Фландрия, но не се ограничава строго в този регион. С пълномощията си VEB обхваща 4 области, винаги с фокус върху обществени сгради и организации:

-  Улесняване на прилагането на мерки за енергийна ефективност в обществени сгради чрез ДГР наред с други средства.

-  Подпомагане на публичните органи при оптимизиране на тяхното закупуване на енергия.
-  Управление на база данни за потреблението на енергия. Тази база данни е свързана със съществуващи бази данни, съдържащи данни за недвижими имоти.
-  Организиране на възможности за работа в мрежа за специалисти по енергийна ефективност, активни в обществената сфера.

### RenoWatt

[RenoWatt](#) предлага „обслужване на едно гише“ за придобиване на енергийни услуги в публичния сектор във Валония. Първоначално RenoWatt обхваща провинция Лиеж, но наскоро се е разширил до целия регион Валония. Пълномощията на RenoWatt's са да посредничат за възлагането на процедури за обществени поръчки при ДГР.

#### 7.1.1 Етапи в процедурата за възлагане на обществени поръчки

1. Открита процедура за възлагане на обществена поръчка.
2. Избор на 3-5 компании за енергийни услуги (ЕСКО) на базата на комбинация от качествени и количествени критерии (референции, платежоспособност,...).
3. Обикновено три до пет компании за енергийни услуги (ЕСКО) изпращат оферти; оценка на офертите и покана за договаряне към 1-3 ЕСКО.
4. Преговори, в резултат на които ЕСКО дават най-доброто си и крайно предложение (оферта).
5. Възлагане на договор на спечелилата ЕСКО.

#### 7.1.2 Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки

Както VEB, така и RenoWatt провеждат процеса на възлагане от името на своите публични клиенти (общини, провинции, болници и т.н.).

#### 7.1.3. Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта

Те са както качеството на офертите (около 30% от оценката, например въз основа на качеството на плана на проекта - project-plan и предложените мерки), така и съотношението количество/цена (около 70% от оценката, например въз основа на гарантирани спестявания, инвестиции, годишни разходи за поддръжка).

## 7.2 Състезателна процедура с договаряне – Чешката република

**Вид процедура:** СПД

**Вид на доставяните УЕЕ:** ДГР

По-долу са описани различните етапи на **състезателна процедура с договаряне** за проект при ДГР.

Въз основа на предварителния анализ висшето ръководство на клиента решава дали да използва или не процедура при ДГР за доставяне на идентифицираните мерки за пестене на енергия. От съществено значение е да се осигури подкрепата на лица, които вземат ключови решения, и които трябва да одобрят окончателния договор при процедурата с ДГР. Това трябва да се направи преди да се положат усилия за напредък по-нататък през първоначалния етап.

След като висшето ръководство реши да използва процедура с ДГР за дадения проект, осигуряването на доставчик по ДГР е следващата стъпка в процеса. Процедурата за възлагане на обществени поръчки често се подготвя в сътрудничество с посредник за проект по ДГР, който е в състояние да определи подходящите критерии за възлагане на поръчка и да подготви документацията за спецификация на поръчката. Той също така ще помогне за оценка на получените оферти.

Обикновено до подписването на договора (ДГР) (EPC contract) клиентът няма ангажимент да стартира проекта. До този момент клиентът може да реши да не изпълнява проекта по ДГР, освен да покрие разходите за енергийния одит и за завършения до момента технически проект.

### 7.2.1 Етапи в процедурата за възлагане на обществени поръчки

За проекти с ДГР в публичния сектор процедурата за възлагане на обществени поръчки трябва да е в съответствие със Закона за обществените поръчки № 134/2016 г., влязъл в сила на 1 октомври 2016 г.

Времето на процедурата за възлагане на обществени поръчки ще варира за различните проекти в зависимост от конкретните обстоятелства. Таблицата по-долу дава пример за типична състезателна процедура с договаряне (СПД) при ДГР.

#### Изготвяне на тръжно досие

Възлагащият орган обикновено започва тази първа фаза, като уведомява за намерението си да възложи обществена поръчка в рамките на СПД в съответния държавен вестник за обществени поръчки и в Официален вестник на Европейския съюз (изисква се, ако стойността на договора е равна или над 443 000 евро, което е прагът, определен от Делегиран регламент (ЕС) 2017/2364 на Комисията).

Възлагащият орган подготвя тръжно досие, включително образец на договора и публикува тези документи на регистрираната страница в Интернет на възлагащия орган.

**Таблица 8 Състезателна процедура с договаряне при ДГР**

Етапи в процеса	Действащи лица
Начало на работа и първоначални преговори	Посредник и клиент
Подготовка на проектна тръжна документация, включително проект на договор за предоставяне на енергийни услуги, както в техническо отношение, така и по форма, и подготовка на проекта за подход за оценка на офертите	Посредник
Обсъждане на тръжната документация с възлагащия орган, коментари, финализиране и одобрение от възлагащия орган.	Посредник и клиент
Публикуване на обявление за обществена поръчка в Бюлетина за обществени поръчки, включително публикуване на изисквания за квалификация (включително покана за кандидатстване)	Посредник и клиент
Краен срок за подаване на заявления и демонстриране на квалификация	Тръжни участници
Тръжните участници, които отговарят на необходимата квалификация, получават писмена покана за участие в състезателната процедура.	Посредник и клиент
Участниците в търга провеждат посещения на място, където могат да зададат въпроси на посредника и възлагащия орган, които от своя страна дават отговори след това. Тези отговори се отбелязват в актуализираната тръжна документация. Тръжните участници подават офертите си до крайния срок за подаване.	Тръжни участници
Провеждат се няколко кръга преговори с тръжните участници, които подават оферти. Предлаганите мерки се обсъждат и тръжните участниците трябва да обяснят как очакват да постигнат предложените си гарантирани спестявания. Оценка на оферти и започване на последователни кръгове на преговори.	Посредник и клиент
Избор на печелившата оферта въз основа на оценката на окончателните оферти в съответствие с предварително зададените критерии за възлагане.	Клиент
Обсъждане, изменение и подписване на окончателния договор.	Посредник и клиент

### Оценка на квалификацията на доставчиците на УЕЕ

На този етап възлагащият орган оценява квалификацията на доставчиците на УЕЕ (**икономически оператори**), които **са подали заявка за участие** в отговор на покана за конкурс, като са предоставили информацията за качествен подбор, която е изисквана от възложителя. Квалификацията на икономическите оператори може да бъде свързана с квалификацията и / или акредитациите, и / или сертификатите на доставчиците на УЕЕ, когато такива са налични на национално ниво<sup>3</sup>. Икономическите оператори в СПД, които не са изпълнили изискванията

<sup>3</sup> ДЕЕ – Директива за енергийна ефективност (EED - Energy Efficiency Directive 2012/27/EU), член 16, Наличие на схеми за квалификация, акредитация и сертифициране

за квалификация в необходимия обхват или не са избрани в по-късните кръгове от СПД, са изключени от процедурата за възлагане на обществена поръчка.

### Подаване на първоначални оферти

Икономическите оператори в СПД, които са доказали необходимата квалификация и не са изключени в по-ранен кръг (кандидатите), на този етап се поканват от възложителя да представят първоначални оферти. Икономическите оператори се поканват едновременно и при еднакви условия.

### Преговори по първоначални оферти

Възлагащият орган договаря първоначалните оферти с кандидатите в СПД с цел подобряване на тези оферти в полза на възлагащият орган.

При преговорите, ако бъдат проведени, броят на първоначалните оферти, които се договарят, може да бъде намален, ако възлагащият орган предвиди това като възможност в уведомлението при започване на СПД или в **обявлението за поръчка**, с което възлагащият орган е започнал процедурата за възлагане на обществена поръчка.

### Предмет на преговори относно първоначалните оферти

Възлагащият орган има право да преговаря с кандидатите за каквито и да е условия в техните първоначални оферти, като предметът на преговорите може да включва и условия, които не са предмет на критериите за оценка.

Възлагащият орган може също така да промени или допълни условията на тръжната процедура в хода на преговорите, по-специално техническите условия, но не и минималните технически условия<sup>4</sup>. Възлагащият орган трябва да информира писмено кандидатите в СПД за такава промяна или допълнение и да предостави разумен период от време, за да се коригират първоначалните.

Кандидатът може да променя първоначалната оферта по време на периода на договаряне с възлагащия орган. Така в хода на преговорите може да бъде представена модифицирана/частично променена версия на първоначалната оферта.

В хода на преговорите възлагащият орган трябва по недискриминационен начин да предоставя информация на кандидатите, която е предмет на процедурата за възлагане на обществена поръчка. Възлагащият орган има право да споделя поверителна информация с други кандидати в СПД само когато е дадено писмено съгласие на кандидата във връзка с конкретна информация.

### Начин на договаряне относно първоначалните оферти

---

<sup>4</sup> Избрани параметри (Selected guaranteed performance parameters) могат да бъдат зададени като минимални технически условия.

Преговорите по първоначалните оферти могат да се провеждат в един или повече кръгове, по време на които броят на кандидатите в СПД може постепенно да се намалява.

Възложителят може да преговаря с всички кандидати едновременно или поотделно.

Възложителят е длъжен да уведоми кандидатите при прекратяване на преговорите или за графика / условията за прекратяване.

### Подаване на оферти и подходът на възлагащия орган след подаване на оферти

Впоследствие възлагащият орган е длъжен да покани всички кандидати в СПД (които не са законово изключени от процедурата за възлагане на обществена поръчка) да подадат оферти в съответствие с окончателната версия на тръжните условия и резултатите от преговорите по първоначалните. Освен това възложителят е длъжен да определи разумен срок за подаване на окончателни оферти. Тези оферти са окончателни и по-нататъшни преговори не са разрешени.

След отваряне на пликовете, които съдържат офертите, започва етапът на оценка, последван от избора на печелившата (т.е. икономически най-изгодната) оферта. Следва подписване на договора с избрания доставчик на УЕЕ.

## 7.2.2 Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки



Въпреки че пълната отговорност за процеса на поръчка и подбора на печелившия доставчик е на клиента, в почти всички процедури с ДГР в Чешката република клиентът е подкрепян от посредник за проекта при провеждането на необходимите стъпки. Посредникът предоставя всеобхватна техническа, икономическа, финансова и правна експертиза.

Посредникът за проекта извършва предварителните анализи за ДГР за препоръчване на обекти (сгради и т.н.), подходящи за ДГР, докато клиентът одобрява окончателния избор на обекти за мерки за енергоспестяване и задава изискване за желаното ниво на комфорт.

## 7.2.1 Критерии и методология, прилагани за избор на печелившата оферта

Акцентът се поставя върху тежестта на неценовите критерии и по-специално върху размера на гарантираните спестявания.

При определянето на тежестта трябва да се гарантира, че:

-  на всички критерии за възлагане, които ще бъдат използвани, е отредена тежест;
-  сумата на всички тежести е 100%; и

Тежестите на критериите трябва да бъдат в рамките на обхвата, посочен в таблицата по-долу.









**Таблица 9** Определяне на тежестта на критериите за възлагане на ДГР - акцент върху гарантираните спестявания (пример от Чешката република)

Критерий за възлагане	Обхват на отредена тежест Минимум – Максимум
Цена	30%-40%
Размер на договорените гарантирани спестявания	40%-50%
Предварителна оценка на постижимостта на гарантираните спестявания	5%-25%
Други технически критерии за качество	5%-10%

### Цена

Цената е сумата, която ще се иска от клиента да плати на тържния участник за извършените работа и услуги. Това трябва да включва всички разходи за срока на договора с гарантиран резултат. В зависимост от договора, цената може да включва:

-  технически дизайн;
-  оборудване;
-  монтаж на оборудването, разходи за експлоатация и поддръжка през периода на договора;
-  система за управление на инсталираното оборудване;
-  управление на енергията, включително годишен доклад за измервания и верификация;
-  капиталови разходи (ако има такива).

Препоръчва се използването на фиксирани цени на енергия.

Препоръчва се тежестта на тържната цена да бъде между 30-40%. Във всеки случай тя трябва да бъде по-ниска от тежестта на гарантираните спестявания.

### Гарантирани спестявания

Основният критерий за възлагане в процеса на оценка на офертите, е размерът на договаряните гарантирани спестявания, посочени в парично изражение (евро или в друга валута).

## 7.3 Състезателен диалог – Франция

Вид процедура: СД

Вид на доставяните УЕЕ: ДГР и ДДЕ

За проекти с ДГР, в около 60% от случаите във Франция се използва **състезателен диалог** („Първи резултати от Обсерваторията на договорите за енергийна ефективност“ 2017 г. - Les premiers résultats de l'Observatoire des Contrats de Performance Énergétique 2017). Въпреки че тази процедура не представлява задължение, публичният пазар най-често се спира на нея. Въведен от Директива 2004/18 / ЕС, състезателният диалог е подходящо решение за възлагане на особено сложни поръчки, когато възлагащите органи обективно не могат да посочат техническото решение за своите нужди или когато възлагащите органи не могат да определят точно правните и / или финансови компоненти на проекта. Във Франция проектите по ДГР се считат за „особено сложни“ и затова състезателният диалог е най-използваното решение. Състезателният диалог се използва във Франция и за проектите по ДДЕ и следва същата процедура.



Във френските обществени поръчки за проекти по ДГР могат да се използват два правни инструмента: договор за партньорство за енергийна ефективност (Energy Performance Partnership Contract, ЕРРС – англ. и *Contrat de partenariat de performance énergétique*, СРРЕ – фр.), който договор попада в категорията публично-частни партньорства (ПЧП) (Public-Private Partnerships - PPP), или обществен договор за енергийна ефективност (Energy Performance Public Contract – англ. и *marché public de performance énergétique*, МРРЕ) (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie ADEME – Агенция за околната среда и енергийното управление, 2016 г.)

### 7.3.1 Етапи в процедурата за възлагане на обществена поръчка


Състезателният диалог е процедура, при която възлагащият орган започва диалог с кандидатите, допуснати да участват в процедурата, с цел да определи или разработи решения, отговарящи на неговите нужди и въз основа на които някои от тези кандидати да бъдат поканени да подадат оферта.

Процедурата за състезателен диалог се състои от три фази: избор на кандидатури; диалог и подаване на пълни оферти от кандидатите.




#### 1. Избор на кандидатури:

-  Възлагащият орган публикува обявление за състезателна процедура за възлагане на обществена поръчка (ААРС – фр.).
-  Подборът на заявления се извършва от възлагащия орган в съответствие с приложимите разпоредби (например след проверка на тяхното данъчно положение, достатъчни гаранции, технически и финансови възможности и др.).



#### 2. Диалог:

-  След подбора на кандидатите, когато диалогът е започнат, все още няма конкретна оферта от кандидатите и възлагащият орган все още няма изготвени точни спецификации. Диалогът цели да идентифицира и дефинира най-добрите начини за удовлетворяване на нуждите на възлагащия орган тръгвайки от предварително разработена функционална програма или от частично определен проект. Така че

възлагащият орган може да обсъди с успешните кандидати всички аспекти на договора и следователно дискусиите могат да продължат толкова дълго, колкото е необходимо, докато целта не бъде постигната.

-  Възлагащият орган може да реши да има един или повече етапи в диалога. Това обаче трябва да е посочено в обявлението за състезателна процедура за възлагане на обществена поръчка (ААРС – фр.) или в регламента за консултациите. При избор да има няколко етапа ще се улесни отхвърлянето на кандидати, чиито проекти не отговарят на изискванията или които не са в състояние да изпълнят проекта. Ако реши да не разделя диалога на етапи, възлагащият орган ще трябва да продължи диалога с всички кандидати до края на фазата диалог.
-  Диалогът предполага кандидатите да се срещат с представители на възлагащия орган при равни условия. Възлагащият орган не може да разкрива пред останалите кандидати предложени решения или поверителна информация, предоставена от даден кандидат в рамките на дискусиата, без съгласието на кандидата.
-  Диалогът приключва когато възложителят счете за подходящо.

### 3. Подаване на окончателни оферти:

-  Кандидатите подават окончателните си оферти въз основа на решението/решенията, което/които са представили и уточнили по време на диалога.
-  Избор на икономически най-изгодната оферта.

#### 7.3.2 Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки

Възлагащият орган трябва да дефинира само функционална програма и не трябва да описва очаквано решение. Полезно е, ако възлагащият орган е подпомаган от посредник за проект за ДГР.

#### 7.3.3 Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта

Икономически най-изгодната оферта се избира според критериите за подбор, обявени в началото на процедурата.

#### 7.3.4 Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне

Използването на състезателен диалог има предимството, че предоставя по-голяма свобода на участниците в търга, като по този начин използва по-добре техния експертен опит. Това е процес на договаряне, който насърчава иновациите и креативността и може да убеди възлагащия орган да се спре на решения, които може да не си е представял в началото.

При процедура на състезателен диалог първо се намират и дефинират подходящи решения, преди подаване на оферти. Собственикът на проекта трябва да дефинира само функционална програма и не е необходимо да описва очаквано решение – нещо, което може да бъде

особено удобно за ДГР. Така се създава възможност да се оптимизират енергийните спестявания.

В допълнение, за договори за енергийна ефективност (EPPC – англ., MPPЕ – фр.), въпросите, свързани с финансирането на проекта, не се разглеждат по време на диалога, което опростява преговорите и позволява съсредоточаване върху техническите решения, предложени от кандидатите ((Център за технически изследвания на оборудването Регион Север-Пикардия - Център за технически изследвания на оборудването Регион Север-Пикардия, 2013 г.).

## 7.4 Състезателен диалог – Словения

**Вид процедура:** СД

**Вид на доставяните УЕЕ:** ДГР и ДДЕ

При избор на изпълнител по договор за публично-частно партньорство **процедурата при състезателен диалог** се използва за да се избере най-изгодната оферта за концесия за услуги. Изпълнителят по договора за публично-частно партньорство е известен като „концесионер“.

Изборът на концесионер и функционирането на концесионните отношения се урежда от закона, регулиращ концесионните партньорства ([Public-Private Partnership \(PPP\) Act - Закон за публично-частното партньорство \(ПЧП\)](#)). Предметът, правата и задълженията на концесионното партньорство, процедурата за избор на частен партньор и други елементи на индивидуално взаимоотношение на ПЧП са определени в инструмент за създаване на ПЧП (наричан по-долу: концесионен договор). Концесионният договор се приема с правителствено постановление, решение на представителния орган на самоуправляващата се местна общност или с общ инструмент на друг публичен партньор, издавани въз основа на публично разрешение, предоставено по специален закон. Концесионният договор определя типа на УЕЕ и се използва както за ДГР, така и за ДДЕ.

### 7.4.1 Етапи в процедурата за възлагане на обществена поръчка

Състезателният диалог включва следните стъпки:

#### **Етап 0 – процес за ПЧП при възлагащия орган (Решение за модел на концесия за услуги с ПЧП)**

При избора на метод за изпълнение на проекта за енергийна ефективност, който би могъл да е предмет на ПЧП, публичният орган първо оценява въз основа на проектния фиш и Местната енергийна концепция (общините) дали проектът може да бъде изпълнен като ПЧП / ДГР / ДДЕ, преценявайки осъществимостта на проекта и сравнявайки концесията по ДГР / ДДЕ с опция за публична процедура за възлагане на обществена поръчка (public purchase procurement). Следователно се проверява интересът на организаторите (компании за енергийни услуги (ЕСКО) и съответно се взема решение за проекта с ПЧП/ ДГР/ ДДЕ. Законът за концесиите определя предмета, правата и задълженията на общината (възлагащия орган) и концесионера (изпълнителя на договора за ПЧП), процедурата за избор на концесионер и други компоненти

на взаимоотношенията за ПЧП. Договорното партньорство се избира под формата на концесия за услуги; т.е. двустранно правоотношение между възлагащия орган и компанията за енергийни услуги (ЕСКО) като концесионер, при което възлагащият орган предоставя на концесионера изключително право да извършва услуги за енергийна ефективност в обществен интерес.

### Етап 1 - Оценка на проекта по ДГР (одит, предварително проучване за осъществимост)

За да се даде възможност за дълбоко енергийно обновяване на обществени сгради, в периода 2016-2020 г. се осигуряват безвъзмездни кохезионни заеми. Кохезионните фондове се комбинират с частни и публични инвестиции и следователно публичният сектор при възлагане на поръчки за УЕЕ действа в съответствие с наредбата за единна методология за подготовка и обработка на инвестиционни документи в областта на публичните финанси и изискванията за получаване на финансиране от кохезионните фондове. Тези допълнителни изисквания, освен другото, включват задължително изготвяне на одит, сертификати за енергийна ефективност, предварителни проучвания за осъществимост и проектна документация въз основа на стандартизирана методология и процеси. Услугите за ПЧП за енергийна ефективност трябва да се извършват въз основа на стандартизирания модел на ДГР.

### Етап 2 – Публикуване на покана за подаване на оферти

При избора на изпълнител на договор за ПЧП се използва процедурата на състезателния диалог за избор на икономически най-изгодни офертни решения.

### Етап 3 - Покана за участие в състезателен диалог

На първия етап на СД, в съответствие с условията, определени в публичната процедура, възлагащият орган избира кандидати, с които е провел диалог при определяне и дефиниране на финансовите средства и най-подходящите решения, за да се изпълнят целите и изискванията на обществения партньор във втория етап от процедурата. В СД публичният партньор обсъжда с избраните кандидати всички аспекти на проекта за ПЧП/ДГР и предложените решения, докато не намери решения, които да съответстват на целите и изискванията му.

### Етап 4 – Покана за подаване на окончателна оферта

След приключване на диалога възлагащият орган уведомява кандидатите, участвали в последния етап на диалога, и ги приканва да подадат оферти, изготвени като са взети предвид представените и дефинираните по време на диалога решения. Окончателните оферти съдържат всички елементи, изисквани и необходими за изпълнение на проекта за ПЧП / ДГР.

### Етап 5 – Подписване на договор

Възлагащият орган оценява получените оферти въз основа на критерии, определени за оценяване на офертите в публичната процедура и възлага концесията за ПЧП / ДГР на избран кандидат / концесионер.

### Таблица 10 Пример за времеви график за проект с ПЧП при ДГР

---

---

Дейност	График
Покана	август 2016 г.
Подаване на заявление за интерес да се работи за ПЧП	септември 2016 г.
Акт за публично-частното партньорство, приет от общинския съвет	януари 2017 г.
Публична покана за участие в процедура - Предоставяне на концесия за услуги при ДГР по проект «Дълбоко енергийно обновяване на основното училище и здравния център»	февруари 2017 г.
Състезателен диалог	юни 2017 г. – юли 2018 г.
Покана към тръжните участници да представят окончателни оферти	август 2018 г.
Искане за финансиране на безвъзмездни средства	септември 2018 г.
Възлагане на концесия за услуги за енергийна ефективност	октомври 2018 г.
Подписан договор за концесия	ноември 2018 г.
Дълбоко обновяване	март 2019 г.– октомври 2019 г.
Етап на експлоатация/гаранция на проекта с ПЧП и ДГР (15 години)	ноември 2019 г. – октомври 2034 г.

#### 7.4.2 Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки

За подготовката на документацията за процедурата за възлагане на обществени поръчки и на самата процедура пълната отговорност е на публичния партньор. „Публичен партньор“ е държавата или самоуправляваща се местна общност, която създава ПЧП, в която също предоставя правото на частния партньор да извършва концесия за услуги по ДГР или ДДЕ.

Обичайна практика е посредникът, обикновено местна енергийна агенция или специализирани експерти, да подкрепят публичните партньори през целия процес на възлагане на концесия (предварителна процедура за оценка дали услугата по ДГР или ДДЕ може да се извърши като ПЧП, договор за създаване на ПЧП, процедура за обществени поръчки, сключване на договори).

#### 7.4.3 Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта










Настоящото развитие на пазара на ДГР в публичния сектор в Словения се поддържа през периода 2016 г. -2020 г. по схемата за подкрепа според Оперативната програма за изпълнение на Кохезионната политика на ЕС за периода 2014 г.-2020 г. (Operational Programme for the Implementation of the EU Cohesion Policy - OP ECP) и обществените клиенти са подпомагани от Отдела за изпълнение на проекти за енергийно обновяване на обществени сгради, действащ в рамките на Министерството на инфраструктурата. За да се постигне по-висока базова стойност на разходите за енергия като предпоставка за подобряване на осъществимостта на проекти по ДГР, които са обект на високи транзакционни разходи, схемата за подкрепа на Оперативната програма по Кохезионната политика стимулира обединяването на проекти за енергийно обновяване на по-малки сгради. Минималният диапазон на инвестиции за

проекти(и) по ДГР в рамките на тази схема е определен на 750 000 евро. (Stanicic – Станичич 2018 г.)

Инвестиционната подкрепа, която отпуска до 40% от приемливите разходи, основно цели да насърчи комбинацията от публични и частни източници на финансиране за изпълнение на ДГР и ПЧП.


### Условия


За да бъде допустим за инвестиционна подкрепа, проектът по ДГР трябва да покаже съответствие със следните условия:

-  публичният партньор да е провел предварителна процедура, в съответствие със Закона за ПЧП, въз основа на която да е взето решение за разработване на проект за ПЧП по ДГР чрез концесия за услуга за енергийна ефективност;
-  проектът за ПЧП по ДГР да е проектиран като цялостно енергийно обновяване на обществената/обществените сграда/и;
-  подкрепена ще е само част от инвестицията, която допринася за необходимото и гарантирано ниво на икономия на крайно потребление на енергия и използването на ВЕИ;
-  сградите са преминали енергийни обследвания и да имат сертификати за енергийна ефективност;
-  да е изготвен план за измерване и проверка;
-  инвестицията да е над 750 000,00 евро без ДДС;
-  идентифицирани са източниците на финансиране и е използван методът за „установяване на нуждата от финансиране“ („funding gap method“) за да се докажат нуждите от финансиране и пропорционалност на държавната помощ, която се предвижда да бъде отпусната за проекта по ДГР; частното финансиране трябва да бъде повече от 50%;
-  в случай на съсобственост на сграда/и да е сключено споразумение на собствениците за съфинансиране и изпълнение на проекта по ДГР;
-  общините трябва да имат приета местна енергийна концепция. (Министерство на инфраструктурата на Република Словения 2018 г.)

### Изисквания





Освен общите разпоредби на Кохезионния фонд има някои специфични изисквания, които са включени в поканите за участие в търга и трябва да бъдат изпълнени:

-  заявителят / бенефициентът трябва да гарантира, че в случай, че доставчикът по ДГР е също така енергоразпределител и/или компания за продажби на дребно на енергия, която продава енергия на енергийни потребители, то енергийните спестявания, които са резултат от прилаганите мерки за енергийна ефективност и са обект на съвместното финансиране, не трябва да се вземат предвид също и в рамките на националната схема за задължение за енергийна ефективност;

-  в случай че вече са получени средства от безвъзмездния заем ELENA (European Local Energy Assistance- Европейска местна енергийна помощ) (на ЕИБ, ЕБРР) за разходите за изготвяне на проектна документация за ПЧП по ДГР, която е необходима за кандидатстване в отговор на покани за публични процедури, тези средства се считат за недопустими за финансиране от Кохезионния фонд разходи (Министерство на инфраструктурата на Република Словения 2018 г.)

### Критерии за възлагане

Предлаганите проекти, които отговарят на предварителните условия за допустимост, се оценяват въз основа на набор от критерии за възлагане. Критериите са разделени на три групи, определени от под-показатели и една добавка за сгради от културното наследство:

-  **Енергийна ефективност (тежест 50%)**
  - Съотношението между годишната крайна икономия на енергия и зоната на сграда/и с енергийно обновяване трябва да бъде най-малко 30 kWh/m<sup>2</sup>/годишно, в противен случай офертата се отхвърля, (под-показател за тежест 80%)
  - Съотношението между допълнително производство на енергия от ВЕИ и крайното потребление на енергия след енергийно обновяване на сградата/ите (под-показател за тежест 20%)
-  **Ефективност на разходите (тежест 35%)**
  - Съотношението между годишните крайни енергийни спестявания и стойността на допустимите разходи за ПЧП по ДГР трябва да бъде най-малко 15%, в противен случай офертата се отхвърля, (под-показател за тежест 100%)
-  **Принос към социалните промени и повишаване на социалната информираност (тежест 15%)**
  - Съотношението между инвестиционните разходи без ДДС за „кохезионно действие“ (‘cohesion operation’) при ПЧП по ДГР и общите инвестиционни разходи за „кохезионно действие“ (‘cohesion operation’) (под-показател за тежест 30%)
  - Инвестиционните разходи без ДДС за кохезионно действие, които трябва да са поне 750,000, евро (под-показател за тежест 50%)
  - Поставяне на станция/и за зареждане на електрически превозни средства, да/не, (под-показател за тежест 20%)
-  **Специфични критерии за възлагане относно сгради от културното наследство, когато се вземат предвид „виртуални спестявания на енергия“ от мерки, които поради защитата на културното наследство не могат да бъдат изцяло или частично приложени ("годишните крайни икономии/спестявания на енергия" = "действителните годишни крайни икономии/спестявания на енергия" + "виртуални годишни икономии/спестявания на енергия") (Министерство на инфраструктурата на Република Словения 2018 г.)**

### Таблица 11 Тежести на критериите за възлагане



Група / Под-показател		Тежест	Под-тежест	Макс. бр. под-точки	Макс. бр. точки
<b>A. Енергийна ефективност и ВЕИ</b>					
1. Съотношението между годишната крайна икономия на енергия и зоната на сграда/и с енергийно обновяване		0.50	0.80	100.00	40.00
2. Съотношението между допълнително производство на енергия от ВЕИ и крайното потребление на енергия след енергийно обновяване на сградата/ите			0.20	100.00	10.00
<b>Общо по А</b>		<b>0.50</b>	<b>1.00</b>	<b>100.0</b>	<b>50.00</b>
<b>B. Ефективност на разходите</b>					
1. Съотношението между годишните крайни енергийни спестявания и стойността на допустимите разходи за ПЧП по ДГР		0.35	1.00	100.00	35.00
<b>Общо по В</b>		<b>0.35</b>	<b>1.00</b>	<b>100.00</b>	<b>35.00</b>
<b>C. Принос към социалните промени и повишаване на социалната информираност</b>					
1. Съотношението между инвестиционните разходи без ДДС за кохезионно действие “ (‘cohesion operation’) при ПЧП по ДГР и общите инвестиционни разходи за „кохезионно действие “		0.15	0.30	100.00	4.50
2. Инвестиционните разходи без ДДС за „кохезионно действие“			0.50	100.00	7.50
3. Поставяне на станция/и за зареждане на електрически превозни средства			0.20	100.00	3.00
<b>Общо по С</b>		<b>0.15</b>	<b>1.00</b>	<b>100.00</b>	<b>15.00</b>
				<b>ОБЩО по А + В + С</b>	<b>100.00</b>

#### 7.4.4 Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне





Процедурата е предписана от рамковото законодателство за ДГР/ДДЕ (Закон за ПЧП) и избран тип концесия за услуги. Няма установени предимства в сравнение със СПД.

## 7.6 Открита процедура – Великобритания

**Вид процедура:** Едноетапна открита процедура (последвана от ограничени мини състезания)



**Вид на доставяните УЕЕ:** ДГР

В Обединеното кралство има четири основни рамки за договаряне на енергийна ефективност, с които разполагат за използване органите на публичния сектор.


-  **RE:FIT** – програма, която се използва предимно от местните власти (общини), но също и от някои обществени болници (NHS - National Health Service – Национална здравна служба) и висши учебни заведения.
  - [RE:FIT London – Лондон](#)
  - [RE:FIT England – Англия](#)
  - [RE:FIT Cymru \(Wales\) – Уелс \(Къмри\)](#)
-  **NDEEF - Non-domestic energy efficiency framework (Scotland) - Рамка за енергийна ефективност за нежилищни нужди (Шотландия)** – към днешна дата използвани предимно от местните власти
-  **The Carbon & Energy Fund (CEF) Фондът за въглерод и енергия** – използвани до момента предимно от публичните болници (NHS – Националната здравна служба)
-  **Essentia Trading** – използвани до момента предимно от публичните болници (NHS – Националната здравна служба)

За формирането на всяка от тези рамки няколко доставчици на ДГР се осигуряват предварително чрез търг публикуван в Официален вестник на Европейския съюз – ОВЕС (OJEU – Official Journal of the European Union). Те се избират въз основа на способността, методологията на ценообразуване и на тяхното съгласие да следват стандартен процес на разработване на проекти и стандартен модел на договора (които са разработени от собственика на рамката). След създаването на рамката, за отделните проекти по ДГР се провежда търг в затворен „мини конкурс“, който е отворен само за предварително квалифицирани доставчици по ДГР според тази рамка..


### 7.6.1 Етапи в процедурата за възлагане на обществена поръчка

-  **Етап 1: Създаване на рамката** – рамковият „собственик“ / възлагащият орган (напр. Greater London Authority (GLA) – Кметството на Голям Лондон и Local Partnerships LLP – Местни партньорства за RE: FIT) обявява открита процедура за възлагане на обществени поръчки в ОВЕС за набиране на оферти от доставчици по ДГР. Рамковият „собственик“ определя няколко доставчици по ДГР, които отговарят на неговите критерии.
-  **Етап 2: Разработване на проект** – „собственикът“ на рамката обикновено разполага с отдел за доставка (вътрешен или външен), който отговаря за намирането на клиенти (общини, университети, болници и т.н.) и разработването на проекти по ДГР, за да


могат доставчиците по ДГР да наддават пред клиентите за конкретните проекти. Този отдел за доставка действа в ролята на посредник - помага на клиента да разработи проекта и тръжното досие. Посредникът също така предоставя техническа помощ по време на разработването и изпълнението на проекта.

 **Етап 3: Мини** – тръжното досие на проекта (покана за мини конкурс) се изпраща при ограничена процедура за възлагане на поръчки на предварително квалифицирани по рамката доставчици по ДГР. На доставчиците по ДГР се предоставят конкретни за проекта данни за енергия/сгради и обикновено биват поканени да участват в посещения на обекта. Доставчиците по ДГР подават офертите си и клиентът, с подкрепата на отдела за доставка, избира „предпочитан участник в търга. От участника в търга може да бъде поискано да поеме ангажимент за максималните (капиталови) разходи за проекта и минималните гарантирани спестявания, които предлага.

 **Етап 4: Договор за развитие** – „предпочитаният участник в търга“ ще подпише с доставчика по ДГР договор за разработка, който обхваща разработването от доставчика по ДГР на предложение за инвестиционен клас ( Investment Grade Proposal - IGP). В програмата RE:FIT това предложение IGP се определя като „подробно предложение, което трябва да включва цялостно покритие на мерките за енергоспестяване, които ще бъдат въведени, капиталовите разходи, спестяванията (включително финансови и на тонове от CO<sub>2</sub>), периода на изплащане и плана за измерване и верификация. Предложението IGP трябва също така да опише подробно как и кога доставчикът на услуги предлага да въведе определените мерки за енергоспестяване“. Процесът на разработване на предложението IGP обикновено включва подробни одити на обекта и анализ на данни, първоначален дизайн и конкурентна обществена поръчка за отделни мерки за енергоспестяване. Разработването на предложението IGP е свързано с разходи, които обикновено се плащат като част от таксите за услуги след подписване на договора (ДГР). Ако обаче доставчикът по ДГР не е в състояние да постигне окончателен проект според поетия в офертата ангажимент за праговете на максималните разходи за проекта и минималните гарантирани енергийни спестявания, тогава клиентът не трябва да плаща за предложението IGP и може да се върне към следващия най-високо класиран участник в търга да се заеме с предложението IGP. Ако клиентът реши да не изпълнява договора по друга причина, той е длъжен да заплати на доставчика по ДГР уговорените разходи за предложението IGP.


 **Етап 5: Договор с гарантиран резултат (ДГР)** – след като бъде прието предложението IGP, страните се споразумяват за договора с гарантиран резултат (ДГР) въз основа на рамковия договор. Той съдържа подробности за стойността на гаранцията и механизма за помирение, както и други договорни условия, необходими за доставката на услугата. Предложението IGP може да бъде добавено като приложение към договора или извлечена от него ключова информация, да бъде внесена в договора. Когато проектът цели изпълнението на набор от първоначални строителни дейности, страните могат да съсредоточат договора с гарантиран резултат (ДГР) върху текущите услуги (гаранция, верификация, експлоатация и поддръжка и т.н.) и да договорят отделен договор за строителство за първоначалните строителни работи.


## 7.6.2 Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки

 **Собственик на рамката / Централен възложител** – тази организация създава рамката от името на няколко възлагащи органи, които може да желаят да възложат ДГР. Например програмата RE:FIT първоначално беше създадена от Кметството на Голям Лондон за използване от 33-те общини и други организации от публичния сектор в Лондон. Собственикът на рамката разработва стандартни процеси за изготвяне на проекти и възлагане на обществени поръчки, и шаблонния договор. Собственикът на рамката обявява *run* открит търг в OBECS, за да избере доставчици по ДГР, които да се вписват в рамката. Той може също така да се свърже с доставчици на финанси, тъй като той може да действа като обединител за достъп до по-икономически изгодно финансиране. Собствениците на рамки/централните възлагащи органи са, както следва:

- **RE:FIT** – Кметството на Голям Лондон (The Greater London Authority - GLA) и Местни партньорства (Local Partnerships - LLP) (за останалата част от Англия и Уелс). Програмата е осигурена чрез Кралската търговска служба (Crown Commercial Service CCS).
- **NDEEF - Non-domestic energy efficiency framework (Scotland) - Рамка за енергийна ефективност за нежилищни нужди (Шотландия)** – Шотландското правителство
- **Фонда за въглерод и енергия (Carbon and Energy Fund – CEF)** – Тръстът на фондацията на Националната здравна служба (NHS) с Болницата на Графинята на Честър (Countess of Chester Hospital - COCH)
- **Essentia** – Essentia Trading Ltd., **Есенция Трейдинг Лимитид**, която е собственост на Тръста на фондацията на Националната здравна служба на Гай и Сейнт Томас (Guy's and St Thomas' NHS Foundation Trust).

 **Звено за доставка /подкрепа на проект (Project Delivery / Support Unit) Поддържащо проекта звено** – притежателят на рамката обикновено има „вътрешно“ или изнесено изпълнително звено за подкрепа, което действа в ролята на посредник и работи за възлагане на поръчки, управление на проекти и с техническите си експерти. Оттам също така изпълняват функции за маркетинг и развитие на бизнеса, за да намерят клиенти от публичния сектор, които да използват рамката. Когато клиентът вече ги е наел, те ще го подкрепят при идентифицирането на проект и създаването на бизнес образец на високо ниво. След това те ще помогнат на клиента с разработването на тръжната спецификация и досието за провеждане на мини конкурса, а след това ще му помогнат с оценка на офертата и избор на предпочитания участник в търга. Поддържащото звено ще продължи да предлага поддръжка при договора за разработка и при подписване на договора с гарантиран резултат (ДГР) до доставка на услугата.

 **Възложител (Възлагащ орган)** – възложителят (клиентът) е в крайна сметка отговорен за процеса на възлагане на поръчки от етапа на мини конкурса нататък, но с подкрепата на поддържащото звено.

 **Доставчик по ДГР** – Доставчиците по ДГР подават оферти в конкурса и, ако са сред предварително избраните, имат възможност да участват и в мини конкурси. След като бъдат избрани за проекта, те водят разработването на предложението за инвестиционен клас (ПИК).

### 7.6.3 Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта

**Рамков търг (за предварителен подбор на доставчици по ДГР)** - Моля, вижте пример за критерии за търг RE: FIT 3:


Най-изгодната икономическа оферта от гледна точка на




1. Управление на проект (тежест 15)
2. Анализ и дизайн (тежест 15)
3. Фаза на въвеждане (тежест 15)
4. Осигуряване на резултати (тежест 15)
5. Финансиране (тежест 5)
6. Постигане на стратегически цели и разширен обсег на ползите (тежест 5)
7. Подход за ценообразуване (тежест 30)

**Мини конкурс (за подбор според рамката на доставчик по ДГР за конкретен проект)** – Обикновено ще се използват сходни критерии на рамковия търг, но акцентът ще бъде по-специфичен за проекта. От доставчиците по ДГР ще се иска да предоставят подробна информация за мерките за енергоспестяване (Energy Conservation Measures - ECMs), които формират тяхното решение, заедно с разходите, спестяванията и изплащанията, а също така и предложения за управление на проекти, за услуги и за измерване и верификация. В някои случаи от доставчика по ДГР ще се поиска да поеме ангажимент за максималните капиталови разходи по проекта и за минималните гарантирани енергоспестявания, които ще предложи. Докато част от съдържанието на отговора може да бъде - до известна степен - подобно на отговора на рамковия търг, доставчикът по ДГР вече се продава на Възложителя, а не на собственика на рамката. Доставчиците по ДГР често предоставят специфични за даден клиентски случай изследвания и примери за документация от подобни проекти в миналото.

### 7.6.4 Преимущества в сравнение със сътезателна процедура с договаряне

Основните предимства на рамките за възлагане на обществените поръчки са, както следва:

 **Необходим е само един търг на ниво ОВЕС за покриване на няколко проекта.** Това намалява административната тежест за клиентите от публичния сектор.

-  Собствениците на рамки често се разглеждат от клиенти от публичния сектор като доверени посредници, тъй като се ръководят от други организации от публичния сектор.
-  Стандартизираните шаблони за разработване на проекти, процедури за възлагане на поръчки и договори намаляват тежестта и разходите за разработване на проекти за клиенти и доставчици по ДГР.
-  Експертното подпомагане се предоставя като част от пакет до ключ.

## 7.7 Открита процедура – Словакия

**Вид процедура:** Едноетапна открита процедура (в съответствие със Закона за обществените поръчки 343/2015)

**Вид на доставяните УЕЕ:** посредник и доставчик както по ДГР, така и по ДДЕ

### 7.7.1 Етапи в процедурата за възлагане на обществена поръчка

В случай на проект по ДГР, са необходими две оферти. Най-напред, в една първа процедура за възлагане на обществена поръчка се избира посредник за ДГР. Като второ, посредникът за ДГР подготвя документация и подкрепя клиента при организирането на втората процедура за възлагане на обществена поръчка за избор на доставчик по ДГР.

Обявлението за търга и тръжното досието се публикуват от клиента на регистрираната страница на възложителя в Интернет.

При обществените поръчки на доставчик по ДГР предмет на възлаганата обществена поръчка е постигането на енергийни спестявания като такива, а не конкретно техническо решение (следователно „гарантираният „резултат“ е исканата и предоставяна услуга).

Компанията за енергийни услуги трябва да подготви оферта въз основа на задължителните функционални и експлоатационни параметри на проекта по ДГР. Обикновено параметрите са част от тръжното досие като „Описание на предмета на договора“. Освен това техническите анализи на текущото състояние, направени от посредника по ДГР, трябва да бъдат дадени като приложение в тръжната документация. За заинтересовани компании за енергийни услуги (ЕСКО) обаче е възможно и се препоръчва да посетят обекта/ите в проекта по ДГР, за да получат данни за подготовката на офертата си.

Тръжното досие определя обхвата на мерките за подобряване на енергийната ефективност и минимален размер на общите годишни спестявания, които офертата трябва да покрие. Образецът на договор с гарантиран резултат (ДГР) е част от тръжната документация и участникът в търга е длъжен да приеме формулировката на този договор. Всяка оферта на компания за енергийни услуги (ЕСКО) трябва да бъде доставена в затворени пликосе преди крайния срок за подаване на офертите, посочен в обявлението за търг.



**Фигура 1** Схема: процес на подготовка и изпълнение на ДГР

Източник: Стратегия за по-широко развитие на договарянето с гарантиран резултат в публичния сектор (2018 г.)



### 7.7.2 Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки

Ролята на посредника за ДГР в проектите по ДГР в публичния сектор наскоро бе очертана в документа “Strategy for wider development of Energy Performance Contracting in public sector”: „Стратегия за по-широко развитие на договарянето с гарантиран резултат в публичния сектор“. Раздел 2.2 гласи, че „след вземане на решение за използване на ДГР, публичният орган трябва да наеме професионален независим посредник, който да подготвя технически анализи и друга документация, необходима за обществени поръчки на ЕСКО“.

Описание на задължителните резултати и документи, които посредникът за ДГР да предоставя, както е посочено в стратегията:

- ☑ Енергиен анализ на сградите
- ☑ Техническо състояние на сградата и установяване на нуждите и степен на модернизация
- ☑ Определяне на изходни условия и гарантирани спестявания
- ☑ Очаквани инвестиционни разходи
- ☑ Предложение за договор въз основа на национален образец на договор

Описание на възможните резултати и документи, предоставени от посредника за ДГР (или алтернативно изпълнени от клиента):

-  Вид на обществената поръчка (с открит търг или със състезателна процедура с договаряне)
-  Условия за участие (лиценз, референции, опит, капацитет,...)

### 7.7.3 Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта

Оценката е фокусирана върху икономически най-изгодното предложение.

Критериите за възлагане могат да бъдат:

#### 1. Цена за единица гарантирани спестявания

Следователно оценената стойност е коефициентът на икономическа осъществимост  $B / A$ , където:

Стойност  $A$  = Обща годишна икономия (размер на гарантирани и допълнителни спестявания)

Стойност  $B$  = изчислена обща цена на проекта

Успешният тръжен участник е този, чиято оферта дава най-ниската стойност на коефициента на икономическа ефективност.

#### 2. Система за претеглени критерии

Според „Стратегията за по-широко развитие на договарянето с гарантиран резултат в публичния сектор“, има два възможни подхода за оценка на офертите:

1) Най-ниска цена за единица гарантирана икономия на енергия.

2) Използване на система за претеглени критерии, която включва по-голяма тежест (55%), дадена на обема на гарантирани спестявания и по-ниска тежест (45%) на общата цена, която публичният орган плаща на съответната ЕСКО, когато са постигнати гарантираните спестявания. Критериите за оценка могат да включват и качеството на целия проект, напр. неизмерими параметри като външния вид на модернизирания сграда, безопасност, безопасност на околната среда и др. Препоръчва се по-широко отразяване на качеството на проекта като гореспоменатото, което също би позволило прилагането на техническите критерии на QualitEE.

### 7.7.4 Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне

Отворената процедура обикновено се използва от публичните органи и, за разлика от СПД, процесът е добре известен. Понякога е трудно да се убедят публичните органи да променят процеса на възлагане на поръчки, който обикновено използват. В този случай откритата процедура обикновено е най-лесното, с което да се започне:

-  Може да бъде по-подходящ модел за развиващите се пазари на ДГР.



 Подходящ за по-малки, по-прости проекти - по-евтин и лесен процес.

 Изисква се висококвалифициран и опитен консултант.

И двете процедури (открита и СПД) са официално препоръчани за търгове на ДГР от Министерството на икономиката на Словашката република, но досега в практиката се използва само откритата процедура. Очаква се обаче, с развитието на пазара и увеличаване на агрегирането на проекти, да се прилага все повече СПД, тъй като тази процедура може да предложи по-добри, по-сложни решения и може да отразява по-качествени аспекти на проекта.

## 7.8 Открита процедура – Гърция

**Вид процедура:** Едноетапна открита процедура

**Вид на доставяните УЕЕ:** ДГР, ДДЕ и всички други УЕЕ

Що се отнася до процедурите за възлагане на обществени поръчки, Гърция напълно хармонизира законодателството си със съответните директиви на ЕС. Следователно вече е възможно да се обяви официално търг както за състезателна процедура с договаряне, така и за състезателен диалог.

Въпреки това, значителна трудност е, че повечето възлагащи органи имат много малко, а понякога и нямат служители с опит и компетентност в ДГР.

Също така, състезателната процедура с договаряне и състезателният диалог са процедури, които са много нови за служителите на възлагащите органи и затова те не са много склонни да ги приемат, тъй като ги смятат за твърде сложни за по-малки бюджетни проекти, каквито най-често са проектите за енергийната ефективност на сгради.

Процедурата с договаряне никога не е била използвана при никое възлагане на обществена поръчка за обществен проект, докато процедурата със състезателен диалог има само ограничена употреба в многобюджетни публично-частни партньорства (т.е. строителство на магистрали, изграждане на площадки за управление на твърди отпадъци и др.), но не и в проекти за енергийна ефективност.

Друга значителна трудност за възлагащите органи е, че поради финансовата ситуация в Гърция повечето от тях нямат налични средства, за да наемат подизпълнител за опитен посредник, който би могъл да им осигури ценна техническа подкрепа по време на провеждането на състезателна процедура с договаряне или на състезателен диалог. Освен това, за да се осигури прозрачност и равнопоставеност в конкуренцията, дори ако Възлагащият орган разполага с необходимите средства, той ще трябва да обяви търг за договор за услуги, за да наеме подизпълнител за посредник. Това допълнително ще забави цялата процедура.

Поради всички горепосочени причини, възлагащите органи изглежда предпочитат варианта на едноетапна процедура за възлагане на договор за енергийни услуги. Тя е много успешно

приложена от много общини за проекти за улично осветление (главно по отношение на инсталирането на нови, LED осветителни тела и безжични системи за умно градско управление).

За енергийна ефективност на сградите в Гърция в публичния сектор е реализиран само един (1) проект по ДГР. Този проект беше реализиран в сградата на централния офис на Центъра за възобновяеми енергийни източници – Centre for Renewable Energy Sources (CRES) и възложителят беше самият център (CRES). Това обаче не е много представителен случай за публичния сектор, тъй като служителите на центъра (CRES) имат много познания по въпросите на енергийната ефективност и ДГР, за разлика от по-голямата част от служителите в публичния сектор.

### 7.8.1 Етапи в процедурата за възлагане на обществени поръчки

Процедурите с договаряне и състезателен диалог никога не са използвани за проекти за услуги за енергийна ефективност.

### 7.8.2 Роли в подготвянето и провеждането на процедурата за възлагане на обществени поръчки

Възлагащият орган отговаря за и подготвя всички документи за обществени поръчки и процедури за възлагане на обществени поръчки.

### 7.8.3 Критерии и методология, прилагани за подбор на печелившата оферта

Според гръцкото законодателство, в съответствие с европейските директиви, има възможност критериите да бъдат степенувани по тежест. Служителите на възлагащия орган обаче предпочитат да не ги използват, тъй като тогава възниква възможност за субективност (т.е. по-специално при разпределението на тежестта). От възлагащия орган предпочитат да използват обективни критерии за подбора, тъй като не могат да бъдат обвинени в предубеденост. Затова те предпочитат да използват следните критерии за подбор в едноетапния процес:

#### Фаза 1: Критерии за допустимост на Изпълнителя.

Това са критерии ПРИЕМА СЕ / ОТПАДА. Ако Изпълнителят по договора не спазва всички критерии, той не може да пристъпи към фаза 2 от процедурата за оценка.

#### Фаза 2: Технически критерии на предложението.

Това са технически критерии за качество ПРИЕМА СЕ/ОТПАДА. Ако Изпълнителят по договора не спазва всички критерии, той не може да премине към фаза 3 от процедурата за оценка.

#### Фаза 3: Финансов критерий на предложението.

Това е единственият критерий. Договорът за поръчката печели офертата с предложените най-ниска цена. Критерият е следният:

$$\text{Финансов критерий (€/kWh)} = \frac{C(\text{€})}{E(\text{kWh})}$$

Където:




$C(\text{€})$  = Cost - Цена за енергийната услуга през жизнения цикъл на проекта. Цената на енергийните услуги е сбор от разходите за първоначална инвестиция и разходите за ремонт и поддръжка през жизнения цикъл на проекта. Жизненият цикъл на проекта е определен в тръжната документация (например при проекта за улично осветление това е равно на 12 години).

$E(\text{kWh})$  = Енергия, спестена по време на жизнения цикъл на проекта

Следователно, като се използва горното, предложението с най-ниска цена на kWh спестена енергия през определен жизнен цикъл печели присъждането на договора.

#### 7.8.4 Преимущества в сравнение със състезателна процедура с договаряне

Състезателна процедура с договаряне (СПД), успешно прилагана на развитите пазари за възлагане на обществени поръчки по ДГР, също може да бъде прилагана в Гърция в съответствие със съществуващото законодателство. Това обаче ще изисква следното:

-  Необходимост възлагащите органи да сключват с посредниците подизпълнителски договори за техническа подкрепа.
-  Опитен по ДГР персонал на възлагащия орган за оценка на предложенията.
-  Надежден и опитен персонал на възлагащия орган, който да може да докаже правотата на приетите критерии за тежест.

За съжаление, гореспоменатите условия в момента не са налични в Гърция и това е причината процедурата с договаряне и състезателният диалог все още да не са прилагани.




## 8 ПРИМЕР ОТ ЧЕХИЯ: ПРИЛАГАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИ ТЕХНИЧЕСКИ КРИТЕРИИ ЗА КАЧЕСТВО ПРИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЗА ДОГОВОР С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ (ДГР)

Мерките за спестяване на енергия ще бъдат реализирани в четири сгради на Академията за изящни изкуства (Academy of Fine Arts (AVU) в Прага, като част от проекта по договор с гарантиран резултат (ДГР). В края на 2018 г. беше подписан договор с избран доставчик на енергийни услуги, а въвеждането на мерки за енергоспестяване започна през май 2019 г.

Този проект по ДГР предоставя и обратна връзка за европейските насоки за технически критерии за качество на проекти за енергийна ефективност, разработени по проекта QualitEE.

### 8.1 Мерки да спестяване на енергия

Сградите на Академията (AVU), избрани за изпълнение на мерки за енергоспестяване в рамките на проекта по ДГР, са защитени сгради, поради което планираната реконструкция на сградната обвивка трябваше да бъде обсъдена с Националния институт за културно наследство. Клиентът се стремеше да намали консумацията си на енергия както чрез технологични мерки, така и евентуално чрез замяна на остарели технологии с нови. Въз основа на одобрението на Националния институт за културно наследство се извършиха модификации на сгради, ремонт или подмяна на прозорци и покривна изолация на две сгради и други технически мерки:

-  В основната сграда се монтира нова система за мониторинг и контрол, обща за всички четири сгради, докато във всяка сграда поотделно е монтирана система за измерване и регулиране (MaR).
-  По-голямата част от енергоспестяванията се дължат на модификации на сградите (особено изолация и уплътняване) и рентабилни мерки за осветление (подмяна на избрани източници с енергоспестяващи светодиодни източници).
-  Характеристика на този проект по ДГР е инсталирането на климатична инсталация в Модерната галерия на Академията (AVU), което позволява прецизно стабилизиране на температурата и влажността в някои помещения (отопление, вентилация и климатична система). Такава стабилизация е необходима, за да се запазят картините в галерията.

### 8.2 Процедура за възлагане на обществени поръчки

Първоначалните преговори и подготовката на проекта започнаха през есента на 2017 г. Обявлението за възлагане на обществена поръчка бе пуснато в началото на 2018 г. и

процедурата за възлагане на обществени поръчки беше проведена като процедура на договаряне с публикуване. Постигането на минимум 30% спестявания беше техническо предизвикателство, поради което въпреки че в прегледа участваха четирима доставчици на енергийни услуги, само двама подадоха предварителна оферта. След три кръга от преговори, в които тръжните участници постепенно подобряваха офертите си, те бяха поканени да представят окончателна оферта.

И двете подадени окончателни оферти имаха сходен сбор точки след оценката, въпреки че съдържанието им се различаваше. Докато едната оферта имаше по-ниски спестявания и по-ниска цена, втората оферта имаше по-големи енергоспестявания при по-висока цена. След окончателната оценка на окончателните оферти спечели офертата на ENESA с по-високи енергоспестявания. Това ще позволи на клиента да постигне още по-големи спестявания след края на договора, тъй като повечето енергоспестяващи мерки имат живот по-дълъг от 10-годишната продължителност на договора.

По време на търга беше подадено заявление за финансова подкрепа от Държавния фонд за околната среда (State Environmental Fund - SEF). Очакваната субсидия беше включена в тръжната документация, така че възлагащият орган да може да поиска минимум 30% икономия от изходното ниво на потреблението на енергия. Поради тази причина, след като бяха оценени изискванията за квалификация, проектът беше спрял за едно тримесечие, докато клиентът очакваше потвърждение на сумата на субсидията от Държавния фонд за околната среда (SEF).

### 8.3 Гаранция за спестявания

Победителят в конкурса гарантира, че клиентът ще получи 38% енергийни спестявания и 3 милиона чешки крони (CZK) годишно. По-специално доставчикът на услуги ще постигне тази икономия, като намали потреблението на топлина с 2,526 GJ и потреблението на електроенергия с 391 MWh годишно. Това ще намали допълнително разходите за вода, природен газ и някои други експлоатационни разходи.

Разходите за енергийната услуга ще бъдат покривани от годишните финансови икономии в рамките на 10-годишния ДГР между 2020 и 2029 година. През тези години доставчикът по ДГР гарантира годишната договорна сума на спестяванията и трябва изцяло да компенсира всеки дефицит. През целия период гарантираните финансови спестявания ще достигнат над 30 милиона чешки крони, което представлява около 33% от общите разходи за енергия, вода и други свързани разходи. Клиентът ще използва тази сума за покриване на 30 милиона чешки крони разходи за услугата. Общата цена на услугата, предоставена в рамките на проекта по ДГР, ще надхвърли 50 милиона чешки крони, от които приблизително 20 милиона чешки крони ще бъдат платени от субсидията на Държавния фонд за околната среда (SEF). Цена на услугата включва редовно управление на енергията през целия срок на договора.

## 8.4 График на процеса за провеждане на процедура за възлагане на обществени поръчки

Етап от процеса	Участници	Време
Начало на работа и първоначални преговори	SEVEn и AVU	9/2017 г.
Подготовка на проект за тръжна документация, включително проект за договор за предоставяне на енергийни услуги, както в техническо отношение, така и по форма, и подготовка на проект за подход за оценка на тръжната процедура	SEVEn	10 – 11/2017 г.
Обсъждане на тръжната документация с възлагащия орган, коментари, финализиране и одобрение от възлагащия орган	SEVEn и AVU	12/2017 г.
Обсъждане на тръжната документация с Националния институт за културно наследство и получаване на разрешение за извършване на строителни модификации	SEVEn	12/2017 г.
Публикуване на обявление за възлагане на обществена поръчка в Бюлетина за възлагане на обществени поръчки, включително публикуване на изисквания за квалификация (включително покана за кандидатстване)	SEVEn и AVU	1/2018 г.
Краен срок за подаване на заявления и доказване на квалификация	Тръжните участници	2/2018 г.
Четирима тръжни участници отговаряха на необходимата квалификация и получиха решение, включително писмена покана за участие в тръжната процедура	SEVEn и AVU	3/2018 г.
От Заявление за субсидия за енергоспестяващи мерки бе подадено към Държавния фонд за околната среда (SEF) и Фондът прие да отпусне безвъзмездна помощ, след като заявлението беше обсъдено и беше отговорено на допълнителни въпроси.	SEVEn и AVU	3 – 6/2018 г.
Всички тръжни участници проведоха оглед на въпросните сгради и повдигнаха няколко въпроса, посредникът и възлагащият орган дадоха отговори, които бяха уточнени и в тръжната документация.. Двама участници подадоха офертите си до крайния срок за подаване (един участник не представи оферта навреме, а друг заяви, че заданието е твърде технически трудно за неговите възможности).	Тръжните участници	7/2018 г.
Бяха проведени три кръга от преговори с двамата тръжни участници, като бяха уточнени някои полезни за възлагащия орган мерки и в същото време участниците в търга трябваше да обяснят как ще се постигнат гарантираните спестявания. Тъй като в сградите се преподава рисуване, клиентът поиска в допълнение към стандартните изисквания осветлението да не променя цветовете. Тези въпроси бяха обсъдени при процедурата на договаряне. (Оценка на оферти и започване на 3 последователни кръга от процедури на договаряне)	SEVEn и AVU	8 – 10/2018 г.

Решение за избор на най-подходящата оферта въз основа на оценката на окончателните оферти в съответствие с предварително зададените критерии.	Академията AVU	11/2018 г.
Обсъждане, изменения и подписване на окончателния договор и неговото сключване	SEVEп и AVU	12/2018 г.
Подготовка на проектна документация за изпълнение, обсъждане на административни документи	Печелившият тръжен участник	1 – 4/2019 г.
Начало на въвеждането на енергоспестяващи мерки съгласно договора	Печелившият тръжен участник	5/2019 г.
Начало на периода на гарантирани спестявания	Печелившият тръжен участник	1/2020
Край на периода на гарантирани спестявания и изплащане на инвестицията	Печелившият тръжен участник	12/2029

## 8.5 Оценка и класиране на офертите

### 8.5.1 Критерии за възлагане

В таблицата по-долу са дадени и разгледани критериите за възлагане, които са избрани и прилагани за оценка на подадените оферти. Докато в първата колона стои названието критерий за възлагане или подкритерий, във втората колона е посочен „критерий на ЕС“ (във връзка с „Насоките на проекта QualitEE за Европейските технически критерии за качество на УЕЕ“), на който тези критерии съответстват. В третата колона е посочена присъжданата тежест.

Критерий за възлагане	Критерий на ЕС	Тежест
<b>А. Цена</b>		35%
<b>В. Гарантирани спестявания (в чешки крони -CZK)</b>	3-3 Размер на договорените гарантирани спестявания	45%
<b>С. Качество на техническия дизайн и други технически критерии за качество</b>		15%
<b>С.1 Подкритерий 1</b> Коректност на оценката на спестяванията	3-4 Постигнати гарантирани спестявания Предварителна оценка за постижимостта на гарантираните спестявания.	1.5%
<b>С.2 Подкритерий 2</b> Адекватност на разходите	1-3 Адекватност на получаването на препоръчителни мерки за подобряване на енергийната ефективност	1.5%
<b>С.3 Подкритерий 3</b> Пълнота и яснота на мерките (аналитична обработка)	1-2 Адекватно събиране и анализ на данни 1-3 Адекватност на получаването на препоръчителни мерки за подобряване на енергийната ефективност	10.5%

<p><b>С.4 Подкритерий 4</b> Други предимства като издръжливост, надеждност, съответствие с експлоатационните изисквания (удобно за потребителя решение)</p>	<p>5-3 предварителна оценка на функционалността на съоръжението в края на договора Задължението за извършване на действия, описани в колоната „доказателство“, се посочва в договора.</p>	<p>1.5%</p>
<p><b>D. Сума, превишаваща минималното ниво на изискваните спестявания</b></p>	<p>3-3 Размер на договорените гарантирани спестявания</p>	<p>5%</p>

### 8.5.2 Формула за класиране на офертите

След като бъдат приложени критериите за възлагане и на офертите се присъди съответният брой точки, **офертите се класират по конкретна формула и се определя коя оферта трябва да спечели конкурса.** За да изчисли коя оферта предлага **най-доброто съотношение цена/качество**, клиентът-възложител взема предвид присъдените точки за качество и цената, изразени под формата на показатели. Използваният метод е посочен в тръжното досие. Формулата за изчисляване на резултата на всеки тръжен участник е посочена по-долу. Формулата дава крайна оценка от 100 точки. Договорът е присъден на тръжната оферта с най-висока оценка.






## 9 ПРИМЕР ОТ БЪЛГАРИЯ: ПРИЛАГАНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ТЕХНИЧЕСКИ КРИТЕРИИ ЗА КАЧЕСТВО ПРИ ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ ЗА ДОГОВОР ЗА ДОСТАВКА НА ЕНЕРГИЯ (ДДЕ)

Проектът по ДДЕ бе реализиран в основно училище, разположено в малък град близо до София, където няма нито централно отопление, нито газоразпределителна мрежа. През януари 2019 г. училището се отопляваше с 35-годишен котел за гореща вода на дизелово гориво. Оборудването бе в лошо техническо състояние, извънгабаритно и неефективно. Последното, заедно с високата цена на горивото, водеше до повишени променливи разходи за отопление.

Училището няма бюджет да инвестира в ново оборудване и затова имаше желание да започне процедура за възлагане на обществена поръчка за доставка на енергия (топлинна енергия под формата на топла вода), включително подмяна на остарялото оборудване за производство на топлина и смяна на горивото (на сгъстен природен газ, който предлага по-ниски оперативни разходи).

### 9.1 Описание на услугата

Концепцията на желаната услуга по ДДЕ е подписване на 5-годишен договор, в който доставчикът на услугата:



-  инвестира в проектиране и монтаж на новото оборудване за подаване на гориво и производство на топлинна енергия;
-  доставя горивото, поддържа оборудването и подава гореща вода (т.е. топлинна енергия) в системата за разпределение на отопление на училището за срока на договора;
-  прехвърля собствеността върху оборудването на училището в края на договорния период.

### 9.2 Обявление за договор

Обявлението за договор, което публично стартира процедурата за възлагане на обществена поръчка, беше публикувано от училището (възложителя) както в националния Държавен вестник, така и в Официален вестник на ЕС през март 2019 г. Документът съдържаше ключова информация за предмета на доставките и услугите, времевата линия и условията, прогнозната стойност на договора, основните съответни органи, информация къде да се намерят всички документи за процедурата за възлагане на обществена поръчка, както и ключова информация относно критериите за възлагане и критериите за подбор.






## 9.3 Техническа спецификация

Техническата спецификация включва списък и описание на техническите дейности, които да се извършат, съответните задължения на доставчика на УЕЕ и график. В разглеждания случай някои от горепосочените са свързани с прилагането на техническите критерии за качество:

-  Основни параметри на потреблението на енергия в услугата енергийна ефективност (УЕЕ), които са резултат от техническите анализи (според QC1) или са свързани с верификацията на доставената енергия (QC4):
  - въвеждане на ново гориво: СПГ (сгъстен природен газ – CNG compressed natural gas);
  - необходима обща топлинна мощност на новия котел/новите котли: мин. 400 kW; макс. 600 kW;
  - минимален капацитет на резервоар за съхранение на СПГ: 2000 nm<sup>3</sup>;
  - очаквано годишно потребление на топлинна енергия: 400 MWh (базирани на употребата до момента на дизелово гориво); докато техническото решение трябва да отговаря на обхвата range за годишно потребление на топлинна енергия в рамките на диапазона: мин 250 MWh (забележка: въз основа на подробен анализ за постижими енергийни спестявания); макс 500 MWh;
  - температурен режим на горещата вода за подаване: 80/60°C при външна температура 14°C (на вход/изход на отоплителната инсталация);
  - свързани с времето режими на потребление (дневна и седмична заетост на сградите, начало/край на отоплителния сезон).
  - изисквания за метод на измерване и местоположение: задължение за инсталиране на нов ултразвуков топломер с Qn = 25 m<sup>3</sup>/h, монтиран върху тръба, свързваща котела и разпределителния колектор.
-  Други технически подробности, свързани с качеството на EES, качеството на внедряване (QC2) или запазването на стойността на активите (QC5):
  - Отговорност за поддръжка и ремонт на новоинсталираното оборудване: Доставчик;
  - Отговорност за поддръжка и ремонт на топлоразпределителната система: Клиент (училището);
  - Краен срок за въвеждане в експлоатация на нови инсталации и стартиране на доставката на енергия: 15.10.2019 г.;
  - Време за реакция при спешни случаи за интервенции на доставчика на услуги (в работно време на училището): 4 часа и др.
  - Задължително съответствие на новите инсталации с приложимите стандарти, законови изисквания за газова инсталация, оборудване под налягане и др.

## 9.4 Критерии за подбор

Критериите за подбор гарантират, че тръжните участници са подходящи за изпълнение на договора. При тази процедура за възлагане на обществена поръчка по ДДЕ, от тръжните участници се изискваше:

-  Да докажат съответен предишен опит (доставка на енергия или производство на топлина с капацитет > 116 kW);
-  Да декларират минимален оборот от енергоснабдяване, производство на топлинна енергия или подобни дейности през последните 3 години;
-  Да докажат, че имат правоспособен професионален персонал за инсталиране и експлоатация на газови инсталации и инсталации за гореща вода;
-  Да представят валиден сертификат по ISO 9001;
-  Да представят застрахователна полица за покриване на рискове по време на дейностите по инсталиране / експлоатация / поддръжка докато се изпълнява договорът.

## 9.5 Спецификации

Спецификациите трябва да определят обхвата на нивото на потребление на енергия.

## 9.6 Критерии за възлагане

В тази процедура за възлагане на обществена поръчка по ДДЕ преобладаващата тежест (90%) се приписва на критерия за възлагане, свързан с ценообразуването. Останалите 10% се споделят между два критерия за възлагане, насочени към насърчаване на оферти съответно с повишени спестявания и сигурност на доставките.

Таблицата по-долу предоставя преглед на избраните критерии за възлагане и приложени за оценка на подадените оферти.

Критерий за възлагане	Съответният критерий на ЕС	Тежест
Прогнозната годишна цена на услугата (Р <sub>Годишна</sub> )		90%
Р <sub>ф</sub> : Фиксирана годишна цена		
Р <sub>в</sub> : Променлива топлинна цена	Отнася се за: QC3 (Спестявания)	
Модулираща горелка (спестяване)	Отнася се за: QC3 (Спестявания)	5%
Сигурност на топлоподаването (възможно заместване на котлите)	Отнася се за: QC5-1 (Разполагаемост на системата) QC4-2 (Качество на енергоснабдяването)	5%

### 9.6.1 Цена

Документацията на процедурата за възлагане на обществена поръчка изисква участниците да предложат двукомпонентна цена за предоставяните УЕЕ, а именно:

**P<sub>f</sub>**: фиксирана годишна цена (в лева BGN), (покриваща обслужващ персонал и материали, изплащане на капиталовите разходи и т.н.)

и

**P<sub>v</sub>**: единична цена на енергията (BGN/MWh), покриваща променливи разходи (главно за сгъстен природен газ)

Критерият за възлагане (с отредена тежест 90%) е прогнозната годишна цена (**P<sub>Годишна</sub>**), изчислена като:

$P_{\text{Годишна}} = P_f + P_v \times 400$  , където 400 [MWh] е базовото годишно потребление на топлина.

Тази структура на критериите за възлагане беше избрана за насърчаване на икономически най-изгодното предложение, което осигурява оптималната комбинация от ниски фиксирани разходи, оптимизирани капиталови разходи (CAPEX) и ниска цена на енергия (P<sub>v</sub>).

### 9.6.2 Ефективност/Спестявания

Подразбира се, че формулата за ценообразуване по-горе насърчава подбора на оферти, които осигуряват високо ниво на енергийна ефективност, тъй като P<sub>v</sub> - променливата цена на топлината - зависи от ефективността на котела.

Все пак, за да се гарантират за училището ниски оперативни разходи след края на договора, **се извършва оценка** по критерий за възлагане „Модулираща горелка“ като се използва **5% тежест**. Това означава, че тръжните участници, които предлагат техническо решение с модулираща горелка, са получили допълнителните 5%. Офертите, които са разчитали на фиксирани горелки (с фиксирани 2 или 3 степени), не са получили тези 5%.

### 9.6.3 Сигурност на доставката

Критерият за възлагане **Резервираността на котелната мощност** е оценена с **5% тежест**. Това предполага доставчикът по ДДЕ задължително да приложи техническо решение с два или повече нови котела, за да даде общата инсталирана мощност от  $\geq 400$  kW, изисквана в техническата спецификация. Целта беше да се насърчат тръжните участници да предлагат решение с по-голяма надеждност (въпреки по-високите капиталови разходи - CAPEX).

## 9.7 Формула за класиране на офертите

Следната формула беше съставена за изчисляване на резултата на всеки тържен участник, за да се класират офертите и да се установи коя оферта трябва да спечели. Договорът следва да бъде възложен на офертата с най-много точки в резултата.

$$\text{Брой точки}_X = \frac{P_{\text{annual,MIN}}}{P_{\text{annual,X}}} \times 90\% + MB_X \times 5\% + BR_X \times 5\%$$

където:

$X$  е показател за конкретната оферта;

$P_{\text{annual, X}}$  е прогнозната годишна цена на услугата (изчислена в 9.5.1) на тържния участник  $X$ ;

$P_{\text{annual, MIN}}$  е най-ниската предложена прогнозна годишна цена на услугата (изчислена в 9.6.1);

$MB_X$  е променлива, имаща стойност "1" или "0", в зависимост от това дали тържният участник "X" е ( $MB_X = 1$ ) или не е ( $MB_X = 0$ ) предложил модулираща горелка (съгласно **Error! Reference source not found.**)

$BR_X$  е променлива, имаща стойност "1" или "0", в зависимост от това дали тържният участник "X" е ( $BR_X = 1$ ) или не е ( $BR_X = 0$ ) предложил решение с повече от един котел (вж. 9.6.3).

## 9.8 Проект за договор

Проектодоговорът съдържа клаузи, които се отнасят до техническите критерии за качество (КК), както следва:

**КК1:** Договорът се отнася до техническата спецификация/техническа оферта за техническите параметри за производство/потребление на енергия

**КК2:** Договорът се отнася до техническата спецификация за задължението на доставчика да спазва приложимите стандарти, законови изисквания и официални разрешителни процедури (както за първоначалното изпълнение, така и за следващото предоставяне на услуга по време на договора). Той също така задължава доставчика да спазва предлагания график за изпълнение и стартиране на доставката на енергия.

**КК4:** Договорът определя (с позоваване на техническата спецификация) измерването и верификацията по отношение на методологията, местоположението, единиците, честотата и т.н., заедно с разпоредбите за текуща верификация на топломера. Той също така включва клаузи, с описание на действията (и санкциите) в случай, че определени параметри са извън определените граници.


**КК6:** Договорът описва каналите за комуникация между страните.

**КК:** Договорът определя ключови елементи на бизнес модела (част от подкритериите за QC9), а именно:

Прехвърляне на собственост: Всички нови активи трябва в края на договора да бъдат прехвърлени с фиксирана стойност на училището.

Риск от цената на енергията: При избраната двукомпонентна схема на ценообразуване, справянето с риска става по следния начин:

 фиксираният компонент  $P_f$  не може да се променя по време на договора;

 рискът, свързан с променливата цена на топлината  $P_v$  трябва да бъде разпределен между страните, като:

- $P_v$  се предлага на базова цена за СПГ [BGN/nm<sup>3</sup>]
- $P_v$  се индексира въз основа на цената на СПГ, но само в рамките на  $\pm 15\%$  от базовата цена на СПГ.

Правила за излизане: В договора са посочени условията и за двете страни да напуснат договора. Той също така съдържа (в Приложение) дължимите от всяка страна суми в случай на излизане от нейна страна. Тези суми са определени като функция от предлаганата фиксирана цена  $P_f$  и броя на месеците, оставащи до края на договора.

Право на достъп: Договорът определя правата за достъп на представителите на доставчика на услуги до помещенията на училището.

## 10 ЛИТЕРАТУРА

ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie - Агенция за околната среда и управление на енергията )(2015 г.) : [Contrat Performance énergétique \(CPE\) : les clés pour réussir son cahier des charges - Договор за енергийна ефективност \(ДЕЕ\): ключовете за успех в неговите спецификации](#), December 2015 – декември 2015 г.

ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie - Агенция за околната среда и управление на енергията )(2017 г.) : [Les premiers résultats de l'Observatoire des Contrats de Performance Energétique – Първи резултати от Обсерваторията на договорите за енергийна ефективност](#) November 2017 – ноември 2017 г.

Център за технически изследвания на оборудването в регион Север-Пикардия (Centre d'études techniques de l'équipement Nord-Picardie) (2013 г.): [Guide de mise en œuvre du CPE marché de service du CETE Nord-Picardie - Ръководство за внедряване на пазара на услуги на договори за енергийна ефективност на CETE за регион Север-Пикардия](#)

Bleyl-Androschin J. et al. Блей-Андрoшин и др. (2011 г.): [How to Procure \(Complex\) Energy Efficiency Services. A Guide for Contracting Authorities and ESCOs - Как да осигурим \(комплексни\) услуги за енергийна ефективност. Ръководство за възлагащите органи и компании за енергийно обслужване](#)

European Commission – Европейска комисия (2018 г.): Public procurement guidance for practitioners on avoiding the most common errors in projects funded by the European Structural and Investment Funds - Насоки за обществени поръчки за практикуващи лица за избягване на най-често срещаните грешки в проекти, финансирани от Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИ) фондове ISBN: 978-92-79-77536-9 doi:10.2776/886010

European Commission – Европейска комисия (2019 г.). [Public tendering rules – Правила за провеждане на обществени поръчки](#)

European Commission, DG Regio – Европейска комисия, ГД Регио (2016 г.), [Stock-taking of administrative capacity, systems and practices across the EU to ensure the compliance and quality of public procurement involving European Structural and Investment \(ESI\) Funds - Резюме на административния капацитет, системи и практики в целия ЕС за гарантиране на съответствието и качеството на процедурите за възлагане на обществените поръчки, включващи европейски структурни и инвестиционни фондове \(ЕСИ\)](#)

Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC Text with EEA relevance - Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. относно обществените поръчки и за отмяна на текст на Директива 2004/18/ЕО от значение за ЕИП

Directive 2014/25/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on procurement by entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors and repealing Directive 2004/17/EC Text with EEA relevance - Директива 2014/25/ЕС на Европейския

парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 г. относно възлагане на обществени поръчки от субекти, работещи в секторите на водата, енергетиката, транспорта и пощенските услуги и за отмяна на Директива 2004/17/ЕО Текст от значение за ЕИ

Directive 2012/27/EU of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 on energy efficiency, amending Directives 2009/125/EC and 2010/30/EU and repealing Directives 2004/8/EC and 2006/32/EC. Official Journal L315, pp. 1 – 56 - Директива 2012/27/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 25 октомври 2012 г. относно енергийната ефективност, за изменение на директиви 2009/125/ЕО и 2010/30/ЕС и за отмяна на директиви 2004/8/ЕО и 2006/32/ЕО. Официален вестник L315, стр. 1 - 56

Leutgöb K. et al. - Лойтгьоб и др. (2018 г.): [Guidelines of European Technical Quality Criteria, prepared within the QualitEE project](#) Насоки за европейски технически критерии за качество, изготвени в рамките на проект QualitEE

European Union (2016): Buying green! - Европейски съюз (2016 г): Зелено купуване!

[A handbook on green public procurement 3rd Edition - Наръчник за зелени обществени поръчки 3-то издание](#), ISBN: 978-92-79-56848-0

Staničić D.: (2018) - Станчич, Д. (2018 г.): [Country report on the Energy Efficiency Services Market and Quality – Slovenia. QualitEE project - Доклад на страната за пазара и качеството на услугите за енергийна ефективност - Словения. Проект QualitEE](#)