

## Criteri d'aggiudicazione

### Affidabilità dei prezzi

#### Informazioni di base

Oltre al prezzo nominale, nel calcolo del punteggio si tiene conto della "affidabilità del prezzo" come fattore di relativizzazione. Per il calcolo del punteggio per il criterio "affidabilità del prezzo" si utilizza il calcolo della funzione lineare per la classificazione del prezzo nominale e si applicano le seguenti formule:

*Dalla mediana prezzi crescenti*

$$N_x = N_{\max} - \frac{P_x - P_{\text{med}}}{P_{\text{oben}} - P_{\text{min}}} * N_{\max}$$

*Dal prezzo più basso fino alla mediana*

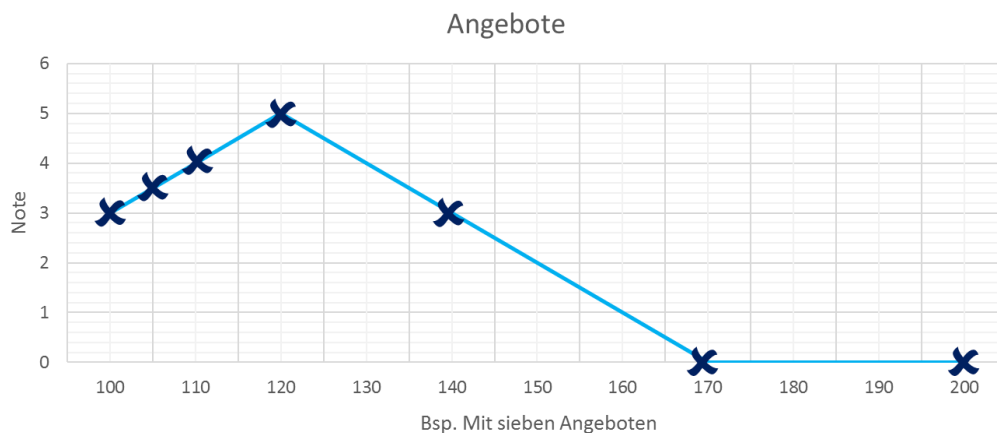
$$N_x = N_{\max} - \frac{P_{\text{med}} - P_x}{P_{\text{oben}} - P_{\text{min}}} * N_{\max}$$

Le variabili corrispondono a quelle del calcolo lineare. Inoltre, deve essere utilizzato solo il  $P_{\text{med}}$ :

$P_{\text{med}}$  = Prezzo della mediana, vale a dire il valore che è esattamente "al centro" quando le somme delle offerte sono ordinate per dimensione. Per un numero dispari di valori di dati, la mediana è il valore centrale. Per un numero pari di valori di dati, la mediana è la media dei due valori medi.

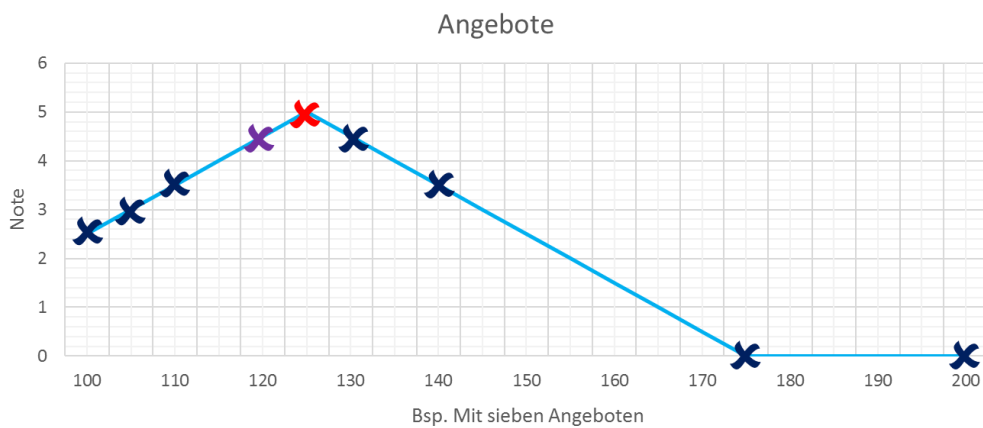
#### Esempio 1

L'esempio seguente si basa su sette offerte presentate con prezzi di 100 (l'offerta più bassa), 105, 110, 120, 120, 140, 170 e 200 (l'offerta più alta). La mediana è l'offerta con il prezzo di 120 (tre sono più basse, tre sono più alte). La fascia di prezzo è presa in base alla precedente valutazione del prezzo nominale e si basa sulla mediana sia in ordine crescente che decrescente. Con una fascia di prezzo del 200% a partire dalla mediana va calcolato il 50% dell'offerta più economica. L'intervallo di punteggio nel presente caso si estende quindi da 120 a 170 o da 120 a 100 (il punto zero si situerebbe a 70, ma questo è al di sotto dell'offerta più bassa e quindi non è rilevante per il punteggio):



## Esempio 2

L'esempio seguente si basa ancora una volta su sette offerte presentate, con prezzi di 100 (l'offerta più bassa), 105, 110, 130, 140, 175 e 200. Inoltre, vi è una stima dei costi eseguita dal committente di 120, e a causa di questi otto prezzi da considerare, la mediana è 125 (media aritmetica tra 120 e 130; senza la stima dei costi, la mediana sarebbe 130). L'intervallo di punteggio è calcolato come nell'esempio 1, con una fascia di prezzo del 200% esso va quindi da 125 a 175 in ordine crescente o da 125 a 100 in ordine decrescente (punto zero teorico a 75):



## Esempio 3

Un ulteriore metodo di punteggio utilizzato nella pratica si differenzia da quanto sopra in quanto il gradiente lineare non parte direttamente dalla mediana, ma viene determinato un intervallo di variabilità e le offerte che si posizionano al suo interno ricevono il punteggio migliore. Ciò è giustificato dal fatto che una media di mercato plausibile può avere un certo range. L'intervallo di variabilità non dovrebbe essere superiore a più/meno 5% - 10% della mediana, altrimenti verrebbero distribuiti troppi punteggi migliori e questo potrebbe distorcere l'esito. Una possibile distorsione dipende anche dalla fascia di prezzo; in linea di principio, l'intervallo per le fasce di prezzo  $\leq 150\%$  dovrebbe quindi essere mantenuto piuttosto contenuto.

