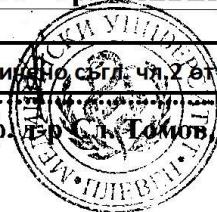


МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ – гр. ПЛЕВЕН

Утвърждавам: заличено, съгд. чл. 2 от ЗЗЛД

РЕКТОР:

/ Проф. д-р Св. Томов, д.м.н. /



ПРОТОКОЛ

за разглеждане, оценяване и класиране на представените оферти

Днес, 22.01.2016 г. от 09:30 часа, в зала 106, в Ректорат 1 при МУ-Плевен на основание чл. 101г от ЗОП, публична покана 9049451, ЗДБ за 2016 г., ПУД на МУ-Плевен и на осн. Заповед № 31/08.01.2016 г. на Ректора на МУ-Плевен, се събра комисия в пълен състав:

Председател: инж. Олег Караджов – Пом. Ректор на МУ-Плевен

И членове: 1. Ибрахим Потурлиев – Фин. директор при МУ-Плевен

2. Ваня Панчева - Юриконсулт

3. Велина Дукова – Началник служба “Протокол и ОД”

4. Орлин Хинков - Експерт служба “Протокол и ОД”

да проведе избор на ценово предложение по реда на чл. 101а и сл. от ЗОП с предмет: **Осигуряване на самолетни билети за превоз на пътници и багаж при командировки в чужбина за служители на МУ-Плевен, за 2016 г.**

Заседанието на Комисията се проведе в присъствието на Теодор Костадинов – Финансов контролор при МУ-Плевен.

Комисията получи регистъра на постъпилите оферти, както и представените оферти и установи, че съгласно входящия регистър на подалите предложение за участие, в обявения срок 19.01.2016 г. до 16:00 ч. в деловодството на МУ – Плевен, оферта са подали 3/трима/ участника, както следва:

1. „Стела Турс” ООД - София, с вх.№ I-01-193/19.01.2016 г., 09:00 ч.

На заседанието на комисията не присъства представител на участника.

2. „Клио Травел” ООД - София, с вх. № I-01-195/19.01.2016 г., 09:15 ч.

На заседанието на комисията не присъства представител на участника.

3. „Атлас Травелс” ЕООД - София, с вх. № I-01-197/19.01.2016 г., 10:00 ч.

На заседанието на комисията не присъства представител на участника.

Членовете на Комисията, след получаване на списъка с участниците, попълниха декларация по чл. 35, ал. 1, т. 2-4 от ЗОП за отсъствието на пречки за назначаването им, както и за поемане на задължение да пазят в тайна обстоятелствата, станали им известни във връзка с работата на Комисията.

I. Отваряне на офертите, обявяване на ценовите предложения и допускане до разглеждане им.

Комисията пристъпи към отварянето на плика с офертите и към проверка на съответствието ѝ с изискванията посочени в публичната покана и изискванията на ЗОП, като констатира следното:

1. Участникът „Клио Травел” ООД – София е вписан под номер 455 в Регистъра на специализираните предприятия и хора с уврежданията, поддържан от Агенцията за хора с уврежданията.

2. Участникът „Атлас Травелс” ЕООД – София е вписан под номер 265 в Регистъра на специализираните предприятия и хора с уврежданията, поддържан от Агенцията за хора с уврежданията.

На осн. чл. 16г от ЗОП поръчката е запазена за участие и е предназначена за изпълнение от специализирани предприятия или кооперация на хора с увреждания. В тази връзка се разглежат първо офертите на участниците, за които поръчката е запазена и отговарят на критериите за подбор.

Техническите и ценовите предложения не са подписани от представители на участниците, поради липса на присъстващи такива.

В процес на работа комисията установи, че:

1. В офертата на „Клио Травел” ООД – София, както следва:

1.1. В техническото предложение, б. „Ж“ на офертата е посочено, че: „Приемането и изпълнението на заявките може да се осъществява в рамките на 24 часа, 7 дни в седмицата, поради наличието на преносими компютри с непрекъсната интернет връзка за достъп до база данни на системата АМАДЕУС за самолетни билети, хотелски резервации онлайн система за хотелски резервации, системата за електронни медицински застраховки, фирмени имейли и телефони. Служителите на агенцията са мобилно оборудвани с мобилни телефони и преносими компютри с инсталирани резервационна система АМАДЕУС, което позволява да се работи извън офиса. Членовете на екипа имат необходимата квалификация, опит, владението на чужди езици.“ А след справка в Публичния регистър на специализираните предприятия и кооперация на и за хора с увреждания, се установи, че „Клио Травел“ ООД е вписано с „1 брой служители“.

1.2. В ценовото предложение на офертата е: “Предложен процент отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети - 100%“.

2. В ценовото предложение на офертата на „Атлас Травелс” ЕООД – София е: “Предложен процент отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети - 100%“.

С оглед горепосоченото, на основание чл. 68, ал. 11 от ЗОП, във връзка с Правилата за възлагане на обществени поръчки при МУ-Плевен, на 25.01.2016 г. са изпратени писма до „Клио Травел” ООД – София и „Атлас Травелс” ЕООД – София, с искане да предоставят разяснения, данни и/или копие от

документи/напр. протокол или друг документ/, в съответствие с поставените въпроси. Разясненията и/или допълнителните доказателства за данни от представените документи, относно ценовото, респ. техническото предложение, следва да бъдат предоставени в срок от 3/три/ работни дни, считано от датата на получаване на настоящото писмо.

Писмото до: 1. „Клио Травел“ ООД – София е получено на 26.01.2016 г., видно от обратната разписка; 2. „Атлас Травелс“ ЕООД – София е получено на 26.01.2016 г., видно от обратната разписка.

Работата на комисията продължава в пълен състав на 01.02.2016 г., като констатира следното:

1. В посоченият срок не е постъпил отговор на отправеното запитване до „Клио Травел“ ООД – София.

2. В посоченият срок, на 29.01.2016г., 8:45ч., е постъпил отговор, от „Атлас Травелс“ ЕООД – София, на отправеното запитване.

В процеса на работа комисията се запозна с представената писмена обосновка на „Атлас Травелс“ ЕООД – София, относно начина на образуване на ценовото предложение по показател: “Предложен процент отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети - 100%“.

Участникът посочва, че предложеният процент отстъпка е формиран на база на оценка на техническите предпоставки за изпълнение на задачите, съгласно техническото задание и отчитане на следните фактори:

1. Оригинално решение за изпълнение на обществената поръчка, изразяващо се в: петнадесетгодишна практика на българския пазар; има сключени тристранни и двустранни договори с авиокомпании, за предоставяне на преференциални условия и специални тарифи; работи с две от основните глобални резервационни системи. Цените, условията и договореностите в договорите са специални въз основа на реализираният оборот, индивидуално са договорени с дружеството и при наличието на изключително благоприятни условия на участника и на база на това оригинално решение участникът оферира на подбрани корпоративни клиенти преференциални нива на отстъпка.

2. Предложено техническо решение: съвременни технически средства за комуникация, възможност за прилагане на актуални технически постижения в областта на продажбите и резервациите на самолетни билети, ежедневен дългогодишен опит на служителите. Сочи се и продуктът „Виртуален офис“ – гореща линия за приеманена поръчки 24ч. – дежурен служител може по всяко време да реагира и осигури изпълнение на заявките. Същевременно дежурните служители на фирмата периодично и регулярно проверяват съществуващи вече реални резервации за места в по-атрактивни резервационни класи, както и листите на чакащите за места в същите или по-ниско резервационни класи с цел оптимизиране на цената.

3. Наличие на изключително благоприятни условия: посочен е списък на авиопревозвачи, които предоставят на дружеството на база продължително партньорство и постигнати високи обеми на продажби при осигуряването на самолетни билети, редица бонуси, преференции, овър-комисионни. Същата

търговска практика ѝ предлагат и глобалните резервационни системи и други доставчици на съпътстващите услуги.

4. Икономичност при изпълнение на обществената поръчка: внедрени технологии; системи за качество; квалифициран персонал. Оптимално използване на техническа база и наличие на човешки ресурси на дружеството. Дружеството може да предложи най-изгодните условия, които обаче не са за сметка на неговата печалба: максималните бонуси на авиокомпаниите се увеличават пропорционално на ръста на продажбите и дружеството като правен субект със стопанска цел е заинтересувано от постоянно увеличение на обемите продажби с цел увеличаване на крайната печалба в дружеството като цяло, а не на всеки отделен билет.

5. Получаване на Европейско финансиране: Дружеството сочи, по коя оперативна програма е одобрен, с цел повишаване конкурентноспособността и покриване на допълнителни международни стандарти и закупуване на софтуер. Последното ще повиши ефективността на дейността на дружеството и нивото на доходност на всяка конкретна дейност.

С оглед горното комисията, счита че изложените доводи, разделени в подкатегории, относно: петнадесетгодишна практика на българския пазар; сключени тристранни и двустранни договори с авиокомпани; професионален опит, внедрени технологии; системи за качество; квалифициран персонал не са съотносими към предложената 100% отстъпка и само по себе си последното представлява изложение на дейността на участника, опита му в областта на предмета на поръчката, какъв персонал разполага и технически възможности, без да е подкрепено с доказателства.

Относно посоченото в т.2 „Предложено техническо решение“ само по себе си представлява необходимост за осъществяване предмета на поръчката и изискванията, а не е предимство или обосновка.

Относно полученото Европейско финансиране – не е уточнено нивото на доходност на коя дейност ще се повиши.

Относно изложеното за предоставяните бонуси, преференции и т.н. от авиопревозвачите, наличието на договори и преференции за дружеството, комисията счита че последното е много общо и неясно представено и се отнасят за самото дружество, а не за МУ-Плевен в качеството му на „клиент“. Изрично е поискано разяснение, данни и/или копие от документи. Още повече че от предоставените препоръки, от една страна авиокомпаниите изразяват добри работни отношения, от друга са видни дължими: „таксите за обслужване на пътниците“.

Толкова до колкото участник може да се ползва и да изисква определена информация да не се разкрива и да се третира като конфиденциална, следва да се има предвид, че тази възможност е дадена по отношение на представените данни и документи касаещи плик 2 в открита поръчка или техническо предложение, а в настоящото писмо – обяснение не е предоставена никаква конкретна информация, която следва да се счита за част от специалните условия и цени на търговски договорености.

Въз основа на проверката комисията ПРЕДЛАГА:

1. Подадените оферти от „Клио Травел“ ООД – София и „Атлас Травелс“ ЕООД – София да се **ОТСТРАНЯТ** от участие в публичната покана и да не се **ДОПУСНАТ** до разглеждане и оценяване.

Мотиви:

1. „Клио Травел“ ООД – София не е представил отговор в посоченият срок.

От предоставеното в офертата Удостоверение за регистрация 455/08.12.2015 г. от Агенцията за хората с уврежданията е видно, че „Клио травел“ ООД е вписана в регистъра на специализираните предприятия и кооперации на хора с уврежданията. След справка в Публичния регистър на специализираните предприятия и кооперация на и за хора с увреждания, се установи, че „Клио травел“ ООД е вписано с „1 брой служители“.

Ведно с това в Техническото предложение, б. „Ж“ на офертата е посочено, че: „Приемането и изпълнението на заявките може да се осъществява в рамките на 24 часа, 7 дни в седмицата, поради наличието на преносими компютри с непрекъсната интернет връзка за достъп до база данни на системата АМАДЕУС за самолетни билети, хотелски резервации онлайн система за хотелски резервации, системата за електронни медицински застраховки, фирмени имейли и телефони. Служителите на агенцията са мобилно оборудвани с мобилни телефони и преносими компютри с инсталирани резервационна система АМАДЕУС, което позволява да се работи извън офиса. Членовете на екипа имат необходимата квалификация, опит, владението на чужди езици“.

Съгласно техническите спецификации и заложеното в проекта на договора за изпълнение на предмета на услугата, приемането на заявки следва да е всеки работен ден, а за спешни случаи, в извън работно време, в почивни и празнични дни чрез дежурни служители по телефон и електронна поща на разположение 24 часа в денонощието. При наличието на 1 /един/ брой служител, дружеството се явява във фактическа невъзможност да изпълни предмета на договора и неотговаря на техническите изисквания.

Не са предоставени разяснения, данни и/или копие от документи/напр. протокол или друг документ/ от които да е видно, че процента отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети е реално приложим и действащ.

2. В представената писмена обосновка на „Атлас Травелс“ ЕООД – София, относно начина на образуване на ценовото предложение по показател: “Предложен процент отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети - 100%“, изложените доводи, разделени в подкатегории, относно:

2.1. петнадесетгодишна практика на българския пазар; сключени тристранни и двустранни договори с авиокомпаниите; професионален опит, внедрени технологии; системи за качество; квалифициран персонал не са съотносими към предложената 100% отстъпка и само по себе си последното представлява изложение на дейността на участника, опита му в областта на предмета на поръчката, какъв персонал разполага и технически възможности, без да е подкрепено с доказателства.

2.2. посоченото в т.2 „Предложено техническо решение“ само по себе си представлява необходимост за осъществяване предмета на поръчката и изискванията, а не е предимство или обосновка.

2.3. полученото Европейско финансиране – не е уточнено нивото на доходност на коя дейност ще се повиши.

2.4. изложеното за предоставяните бонуси, преференции и т.н. от авиопревозвачите, наличието на договори и преференции за дружеството, комисията счита че последното е много общо и неясно представено и се отнасят за самото дружество, а не за МУ-Плевен в качеството му на „клиент“ . Изрично е поискано разяснение, данни и/или копие от документи. Още повече че от предоставените препоръки, от една страна авиокомпаниите изразяват добри работни отношения, от друга са видни дължими: „таксите за обслужване на пътниците“.

От предоставената писмена обосновка не е видно, че процента отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети е реално приложим и действащ.

Съгл. чл. 16г, ал. 9 от ЗОП: Заявленията или офертите на лицата/ други заинтересовани лица извън тези, за които поръчката е запазена/ се разглеждат само ако няма: 1. кандидат или участник, за когото поръчката е запазена и който отговаря на критериите за подбор, или 2. участник, за когото поръчката е запазена и чиято оферта отговаря на изискванията на възложителя.

Работата на комисията продължава с разглеждане на оферти на участници, които са други извън тези, за които поръчката е запазена, като констатира че:

Представената оферта и документи към нея на „Стела Турс“ ООД - София отговаря на предварително обявените от възложителя условия и са представени всички изискуеми документи.

Въз основа на проверката комисията **ПРЕДЛАГА:**
да се **ДОПУСНЕ** до участие подадената оферта от „Стела Турс“ ООД – София.

II. Съдържание и направени предложения на допуснатият участник, както следва:

1. Предложени условия от „Стела Турс“ ООД - София, както следва:

- предлага: Осигуряване на самолетни билети за превоз на пътници и багаж при командировки в чужбина за служители на МУ-Плевен, за 2016г.

- процент отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети - 95% ;

- процент отстъпка от таксата за възстановяване от цената при канселиране на вече издаден самолетен билет – 100% ;

- процент отстъпка от предложената тарифа за групово пътуване – 100% ;

- срок на валидност на офертата – 60/шестдесет/ календарни дни.

III. Разглеждане и оценяване на допуснатите оферти:

Комисията пристъпи към оценяване на офертата, съгласно изискванията на възложителя, посочени в публичната покана **критерий за оценка е икономически най-изгодната оферта съобразена със следните показатели и тяхната относителна тежест: 1. Процент отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети/ОТПИСБ/ – до 50т. /по формула/; 2. Процент отстъпка от таксата за възстановяване от цената при канселиране на вече издаден самолетен билет/ОТБЦКИСБ/ - до 30т. /по формула/ и 3. Процент отстъпка от предложената тарифа за групово пътуване/ОПТГП/ – до 20т. /по формула/.** Комисията извърши оценяването на офертата, както следва:

№	Участник	ПОТПИСБ К1 мах. 50т.	ОТВЦКИСБ К2 мах. 30т.	ПОПТГП К3 мах. 20т.	Общо
1.	„Стела Турс” ООД – София	50т.	30т.	20т.	100т.

Съгласно методиката оценяването се извършва на базата на комплексна оценка $K_{\text{компл.}}$, определена по следните показатели: **K_1 - Процент отстъпка от таксата за подготовка и издаване на самолетни билети/по формула/, K_2 - Процент отстъпка от таксата за възстановяване от цената при канселиране на вече издаден самолетен билет /по формула/ и K_3 - Процент отстъпка от предложената тарифа за групово пътуване /по формула/.**

$K_{\text{компл.}} = K_1 + K_2 + K_3$.

Максималният брой точки е 100. На първо място се класира предложението, получило най-висока комплексна оценка $K_{\text{компл.}}$.

Показателите K_1 , K_2 и K_3 имат количествено и стойностно измерение, което подлежи на съпоставка с обикновено математическо действие и оценяването се извърши чрез прилагането на формулата, съгласно посоченото в одобрената Методика.

IV.КЛАСИРАНЕ:

Комисията извърши класиране на единственият допуснат участник по посочените показатели в методиката, както следва:

Първо място: „Степа Турс” ООД - София
седалище и адрес на управление: гр. София, ул. “Христо Белчев” № 1
с комплексна оценка: 100т.

След разглеждане и оценка на представената оферта и прилагане критерия “икономическа най-изгодна оферта”, Комисията **ПРЕДЛАГА** на Ректора на МУ-Плевен класираният на първо място „Степа Турс” ООД - **София** да осъществи: Осигуряване на самолетни билети за превоз на пътници и багаж при командировки в чужбина за служители на МУ-Плевен, за 2016 г.

Работата на комисията приключи на 02.02.2016 г.

Протокола и офертите се съхраняват при юристконсулта, копие от протокола да се предаде на Финансова дирекция при МУ-Плевен.

ПРЕДСЕДАТЕЛ:

заличено съгл. чл. 2 от ЗЗЛД

/ инж. Олег Караджов /

ЧЛЕНОВЕ:

1.

заличено съгл. чл. 2 от ЗЗЛД

/ Ибр. Потурлиев /

2.

заличено съгл. чл. 2 от ЗЗЛД

/ В. Панчева /

3.

заличено съгл. чл. 2 от ЗЗЛД

/ Велина Дукова /

4.

заличено съгл. чл. 2 от ЗЗЛД

/ Орлин Хинков /