



ПРОТОКОЛ № 3

съставен на основание чл. 57, ал. 3 от ППЗОП за отваряне на ценовите оферти на участниците в публично състезание за възлагане на обществена поръчка с предмет: **„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж при служебни пътувания в страната и чужбина на служители на Агенция „Пътна инфраструктура“ и за осигуряване на ваучери за хотелско настаняване и полици за медицински застраховки при служебни пътувания в чужбина на служители на Агенция „Пътна инфраструктура“**

На 04.05.2017 г. в 11:00 часа в стая № 701, на VII етаж в административната сграда на Агенция „Пътна инфраструктура“ (АПИ), в изпълнение на Заповед № РД-11-904 от 12.10.2016 г. на Председателя на Управителния съвет на АПИ, изм. със Заповед № РД-11-12 от 10.01.2017 г., изм. със Заповед № РД-11-111 от 14.02.2017 г., изм. със Заповед № РД-11-215 от 23.03.2017 г., изм. със Заповед № РД-11-278 от 25.04.2017 г., изм. със Заповед № РД-11-422 от 31.05.2017 г. във връзка с Решение № 124 от 15.09.2016 г. на Председателя на УС на АПИ за откриване на процедура, публикувана в Регистъра на обществените поръчки с уникален № 00044-2016-0085, за възлагане на обществена поръчка с горепосочения предмет, се проведе закрито заседание на комисия в състав:

1. Мина Кабакчиева – главен юрисконсулт в дирекция ОППО – ПРЕДСЕДАТЕЛ;
2. Калинка Тегова – началник отдел в дирекция КИ – ЧЛЕН;
3. Лилия Грозданова – главен експерт в дирекция КИ – ЧЛЕН;
4. Иван Димитров – главен експерт в дирекция КИ – ЧЛЕН;
5. Станислава Костова – главен юрисконсулт в дирекция ОППО.

Комисията се събра на публично заседание в състава, който разгледа допълнителните документи и техническите предложения на участниците. В изпълнение на разпоредбата на чл. 57, ал. 3 от ППЗОП комисията обяви чрез съобщение в профила на купувача изх. № 53-00-2768/28.04.2017 г. датата, часа и мястото на отваряне на ценовите предложения.

На публичното заседание освен членовете на комисията присъстваха и представители на някои от участниците, видно от приложения присъствен лист. За удостоверяване самоличността на присъстващите беше направена проверка на личните документи.

Беше удостоверено, че пликовете „Предлагани ценови параметри“ от офертите на допуснатите участници са запечатани и непрозрачни, след което председателят на комисията пристъпи към отваряне на пликовете по реда на постъпване на офертите.

Участник „Елит Травел Интернешънъл“ ООД е представил ценово предложение по Образец № 6 към документацията, като е предложил:

- Таксата за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации в Европа – в размер на 0,01 (словом:нула цяло нула един) лева без ДДС;
- Таксата за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации извън Европа в размер на 0,01 (словом:нула цяло нула един) лева без ДДС;
- Такса обслужване за хотелско настаняване за дестинация в чужбина - в размер на 0,01 (словом:нула цяло нула един) лева без ДДС.

Участник „Атлас Травелс“ ЕООД е представил ценово предложение по Образец № 6 към документацията, като е предложил:

- Таксата за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации в Европа – в размер на 1,00 (словом: един лев) лева без ДДС;
- Таксата за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации извън Европа в размер на 1,00 (словом: един лев) лева без ДДС;
- Такса обслужване за хотелско настаняване за дестинация в чужбина - в размер на 1,00 (словом:

един лев) лева без ДДС.

Участник „Аргус травел интернешънъл“ ЕООД е представил ценово предложение по Образец № 6 към документацията, като е предложил:

- Таксата за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации в Европа – в размер на 1,00 (словом: един лев) лева без ДДС;
- Таксата за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации извън Европа в размер на 1,00 (словом: един лев) лева без ДДС;
- Такса обслужване за хотелско настаняване за дестинация в чужбина - в размер на 1,00 (словом: един лев) лева без ДДС.

С оповестяване на ценовите предложения приключи публичното заседание на комисията.

На закрито заседание комисията продължи работата си, като направи проверка за наличие на с повече от 20 на сто по-благоприятно предложение от средната стойност на останалите по всеки от трите подпоказатели. Констатира се, че предложените от „Елит Травел Интернешънъл“ ООД стойности по всеки подпоказател са с повече от 20 на сто по-благоприятни от средната стойност на тези на останалите участници. В тази връзка и на основание на чл. 72, ал. 1 от ЗОП комисията реши от участника да бъде изискана подробна писмена обосновка за начина на образуване на ценовото предложение по всеки подпоказател. За целта председателят на комисията указва да бъде изпратено писмо до „Елит Травел Интернешънъл“ ООД с искане за представяне на подробна писмена обосновка.

Изисканата с писмо с изх. № 53-00-2929/05.05.2017 г. писмена обосновка е представена от „Елит Травел Интернешънъл“ ООД в деловодството на АПИ в определения от комисията срок с писмо с вх. № 55-00-185/10.05.2017 г. Комисията пристъпи към обсъждане и оценяване пълнотата и обективността на представената писмена обосновка.

В обосновката си „Елит Травел Интернешънъл“ ООД се позовава на икономическите особености на предлаганите услуги и наличие на изключително благоприятни условия, предоставени на участника от авиокомпаниите и доставчиците на хотелски настанявания, които са в основата на направените от него предложения.

Участникът изтъква дългогодишната си работа със своите контрагенти, с оглед което си е завоювал правото на преференциални условия и цени, както и на комисионни възнаграждения при издаването на самолетни билети и резервирането на хотелски настанявания, на база подписани корпоративни договори с представените на българския пазар авиокомпаниите, с големи хотелски вериги, както и с международни доставчици на хотелско настаняване и други съпътстващи услуги. Оочи, че договаря директно и без посредник цени, условия и бонус-нива, че има значителен оборот и резултиращ пазарен дял в България, поради което е в позиция да пренасочи трафика към най-конкурентния доставчик с ексклузивни преференциални цени и специални бонификации, валидни за него. Твърди още, че корпоративните му клиенти – най-големите български и чуждестранни фирми с местен интерес, са основен източник на обема продажби и че задграничните продажби са предмет на по-високо ниво на комисионни и бонификации, което позволява гъвкавост в ценообразуването.

В обосновката участникът подчертава, че има сключени корпоративни договори с различните авиокомпаниите, съгласно които при постигане на посочен таргет от оборот, се получава овъркомисионна и интересът от избор в настоящата поръчка е свързан предимно с това да прибави оборота от стойността на поръчката към общия оборот на фирмата с цел достигане на таргет и получаване на овъркомисионна, тоест печалбите му не са свързани само с начисляване на такса обслужване, а с печалба от оборота, агентски бонификации, туроператорски тарифи, корпоративни договори, договори за получаване на овъркомисионни, което позволява гъвкавост в ценообразуването. Освен това участникът изтъква, че специално за АПИ предлага възможност за сключване на двустранни корпоративни договори за ползване на преференциални условия с конкретно посочени авиолинии. Корпоративната политика на авиокомпаниите е насочена към стимулиране на агенциите да продават техни полети, като им се предлагат специални практики, включващи комисионни възнаграждения и различни степени на бонификация в зависимост на нивата на продажбите по дестинации в и извън Европа. При издаването на билет за пътуване на служител на АПИ до дестинация в и извън Европа участникът ще получи възнаграждението си за този билет от самата авиокомпания и разходите за неговото издаване ще бъдат покрити от това възнаграждение, а

не от получената от Възложителя такса обслужване.

Участникът изтъква на следващо място, че има договори за работа с няколко водещи глобални доставчици на хотелско настаняване, като на база на тези корпоративни договори той използва онлайн базирани резервационни системи за хотелски резервации в цял свят. Участникът твърди, че според договорните условия получава специални цени, отстъпки и комисионни възнаграждения за всяко реализирано хотелско настаняване, резервирано посредством резервационната система на съответния доставчик. Размерът на получаване на комисионна достига до 15% от стойността на нощувките и е достатъчен агенцията да покрие направените разходи за обслужване на резервацията и хотелското настаняване и да реализира минимална печалба. Участникът изтъква още, че изпълнява топ-класа услуги, създадени и платени от неговите корпоративни клиенти, които предлагат на разположение на избрани институционални клиенти без допълнителни такси, какъвто е и АПИ. В предложените такси участникът калкулира единствено разхода за отпечатването на самолетния билет и ваучера за хотелско настаняване на хартия, ако това се налага.

Поради всичко изложено, в стойността на всяка от таксите е калкулиран единствено разхода за отпечатването на самолетния билет и ваучера за хотелско настаняване на хартия, ако това се налага.

Към обосновката участникът прилага копия на референции и удостоверения за добро сътрудничество и партньорство и за готовност за предлагане на преференциални условия от различни авиокомпании; сертификати от различни авиокомпании за значими и отлични постижения в продажбите; удостоверение от доставчик на хотелски услуги за предоставяне на специални цени и отстъпки за хотелски услуги и резервации.

Комисията след преглед и преценка на писмената обосновка реши следното:

Участникът се позовава на икономическите особености на предлаганите услуги и наличие на изключително благоприятни условия за него – обстоятелства, попадащи в хипотезата на чл. 72, ал. 2, т. 1 и 2 от ЗОП.

По отношение на изтъкнатото, че участникът си е извоювал правото на преференциални условия и цени, както и на комисионни възнаграждения при издаването на самолетни билети и резервирането на хотелски настанявания, на база подписани корпоративни договори с представените на българския пазар авиокомпании, с големи хотелски вериги, както и с международни доставчици на хотелско настаняване и други съпътстващи услуги и договаря директно без посредник цени, условия и бонус-нива комисията счита, че тези твърдения от една страна са голословни и недоказани, а от друга – могат да важат за всеки от останалите участници, които са с опит в извършването на тези услуги, който е удостоверен в представения от всеки участник ЕЕДОП. Действително, участникът прилага удостоверения от различни авиокомпании, че е техен дългогодишен партньор и оторизиран агент, но същите доказват наличие на добри търговски отношения между него и компаниите, като по никакъв начин не са обвързани с конкретния размер на конкретно предложените от участника такси. Същото важи и за приложеното удостоверение, с което авиокомпания изразява готовност за предлагане на преференциални условия при подписване на двустранни корпоративни договори. Този ангажимент от една страна е готовност за в бъдеще, а от друга - не дава никаква информация по какъв начин е обвързан, като в самата обосновка също не е указано как е обвързан с предложените такси. В тази връзка комисията намира, че в тази част обосновката е недоказана и не са налице обективни обстоятелства по смисъла на закона.

Участникът на следващо място твърди, че има сключени корпоративни договори с различните авиокомпании, съгласно които при постигане на посочен таргет от оборот, се получава овъркомисионна, което позволява гъвкавост в ценообразуването; реализира печалба от оборота, агентски бонификации, туроператорски тарифи, корпоративни договори. Тези доводи са бланкетни предвид обстоятелството, че не е посочен размер на таргета и съответно размер на таргета на останалите участници в процедурата, тоест липсва съпоставка, за да може да се приеме за обективно това обстоятелство, а също и доказателство в подкрепа на изложеното. В този смисъл и това е аргумент, както и тези за наличието на агентски бонификации, туроператорски тарифи и корпоративни договори, който може да бъде ползван и важи за всеки участник и който по никакъв начин не обосновава защо този участник предлага десетки пъти по-ниски стойности на таксите от останалите двама.

Комисията не приема и аргументите на участника, че той изпълнява топ-класа услуги, създадени и платени от неговите корпоративни клиенти, които предлагат на разположение на избрани институционални клиенти без допълнителни такси, какъвто е и АПИ, и в предложените такси е калкулиран разхода за отпечатване на билета/ваучера за хотелско настаняване на хартия, ако се

наложи. Мотивът за неприемането на това обстоятелство е, че участникът обвързва настоящата обществената поръчка с изпълнението на други договори, като предлага изпълнението ѝ да е безвъзмездно, което противоречи на същността и на дефиницията на понятието „договор за обществена поръчка“. Икономическите оператори осъществяват своята дейност на пазара, за да печелят. Наличието и размерът на печалбата са от съществено значение, защото тя е основен фактор на пазарното поведение и нейното занижаване деформира пазарните отношения, като прави участието на конкурентните фирми неизгодно. В тази връзка, допускането на участници с ниска норма на печалба, а още повече без предвидена такава, би имало дълготраен икономически ефект върху сектора и конкуренцията, изразяващ се във все по-слабата заинтересованост на свободните участници на пазара и тяхното участие в бъдещи търгове.

По отношение на таксата за хотелско настаняване участникът изтъква още, че има договори за работа с няколко водещи глобални доставчици на хотелско настаняване, като на база на тези корпоративни договори той използва онлайн базирани резервационни системи за хотелски резервации в цял свят. Участникът твърди, че според договорните условия получава специални цени, отстъпки и комисионни възнаграждения за всяко реализирано хотелско настаняване, резервирано посредством резервационната система на съответния доставчик. Размерът на получаване на комисионна достига до 15% от стойността на нощувките и е достатъчен агенцията да покрие направените разходи за обслужване на резервацията и хотелското настаняване и да реализира минимална печалба. Комисията не приема за изключително благоприятни тези обстоятелства, тъй като от една страна те важат за всички участници, предоставящи тези услуги, а от друга – посоченият размер на комисионната не е доказан по никакъв начин и твърдението е бланкетно.

С оглед на гореизложеното комисията не приема представената от „Елит Травел Интернешънъл“ ООД писмена обосновка и предлага участника за отстраняване от процедурата на основание чл. 107, т. 3, предл. второ във връзка с чл. 72, ал. 3 от ЗОП.

Комисията пристъпва към оценка на предложенията на „Атлас Травелс“ ЕООД и „Аргус травел интернешънъл“ ЕООД. Съгласно документацията, обществената поръчка се възлага въз основа на „икономически най-изгодната оферта“. Икономически най-изгодната оферта се определя въз основа на критерий за възлагане „най-ниска цена“ по чл. 70, ал. 2, т. 1 от ЗОП.

Максималният брой точки, които могат да се получат за ценовите предложения от участниците за изпълнение на поръчката е 100 точки. Участникът получил максимален брой точки се класира на първо място. Точките на всички предложения се изчисляват поотделно по следната формула:

$$\text{ЦП} = \Phi 1 * 0,50 + \Phi 2 * 0,30 + \Phi 3 * 0,20$$

където:

Φ1 - Таксата за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации в Европа с коефициент на тежест 0,50

Φ2 - Таксата за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации извън Европа с коефициент на тежест 0,30

Φ3 - Такса обслужване за хотелско настаняване за дестинация в чужбина с коефициент на тежест 0,20

Забележка: Предлагащите от участниците такси трябва да бъдат положително число, равно или по-голямо от 1. В случай, че участник предложи някоя от таксите с размер в диапазона от 0 до 1, за нуждите на оценяването по съответната формула предложението ще бъде приравнено на 1, а ако този участник бъде определен за изпълнител, в договора за обществена поръчка ще бъде записана таксата в предложения от него размер в диапазона от 0 до 1 лева.

Оценката по всеки един от подпоказателите се извършва съгласно следната таблица:

Подпоказател	Брой точки
Φ1 - Такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации в Европа	До 100 точки
Оценката по този подпоказател се изчислява по следната формула: $\Phi 1 = (\Phi 1_{\min} / \Phi 1_i) \times 100$, където:	

Ф1min – най-ниската предложена в процедурата такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации в Европа; Ф1i – такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации в Европа, предложена в оценяваната оферта; 100 - максималният брой точки	
Ф2 - Такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации извън Европа	До 100 точки
Оценката по този подпоказател се изчислява по следната формула: $\Phi 2 = (\Phi 2min / \Phi 2i) \times 100$, където: Ф2min – най-ниската предложена в процедурата такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации извън Европа; Ф2i – такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) за дестинации извън Европа, предложена в оценяваната оферта; 100 – максималният брой точки	
Ф3 - Такса обслужване за хотелско настаняване за дестинации в чужбина	До 100 точки
Оценката по този подпоказател се изчислява по следната формула: $\Phi 3 = (\Phi 3min / \Phi 3i) \times 100$, където: Ф3min - най-ниската предложена в процедурата такса обслужване за хотелско настаняване за дестинация в чужбина; Ф3i – такса обслужване за хотелско настаняване за дестинация в чужбина, предложена в оценяваната оферта; 100 – максималният брой точки	

Съгласно формулата оценката на „Атлас Травелс“ ЕООД е:

$$\text{ЦП} = 100 \cdot 0,50 + 100 \cdot 0,30 + 100 \cdot 0,20 = 100 \text{ т.}$$

Съгласно формулата оценката на „Аргус травел интернешънъл“ ЕООД е:

$$\text{ЦП} = 100 \cdot 0,50 + 100 \cdot 0,30 + 100 \cdot 0,20 = 100 \text{ т.}$$

Предвид факта, че оценките и на двамата участници са еднакви, комисията класира и двамата на първо място, поради което с писмо с изх. № 53-00-4240/16.06.2017 г. всички участници в процедурата бяха уведомени за деня, часа и регламента за провеждане на публичен жребий.

Настоящият протокол е съставен и подписан на 16.06.2017 г.

Приложение: Присъствен лист

ПРЕДСЕДАТЕЛ: ...

Мина Кабакчиева

ЧЛЕНОВЕ:

1.
Калинка Тегова

3.
Иван Димитров

Лилия Грезданова

Станислава Костова