

ПРОТОКОЛ №3/13.03.2019г.

На 13.03.2019 г. от 09:00 часа, комисия, определена със Заповед № 131/05.03.2019г. на зам.директора на ТП ДЛС Шерба, оправомощен със Заповед №01/03.01.2019г. на директора на ТП ДЛС Шерба, в състав:

Председател: (заличено на осн. чл. 2 от ЗЗЛД) - зам.директор при ТП ДЛС Шерба

Членове: 1. (заличено на осн. чл. 2 от ЗЗЛД) - счетоводител при ТП ДЛС Шерба

2. (заличено на осн. чл. 2 от ЗЗЛД) - юрисконсулт при ТП ДЛС Шерба

се събра на закрито заседание със задача да разгледа оцени и класира офертите, като определи оферта, съобразно предварително утвърдените показатели за оценка на офертите : **икономически най-изгодната оферта**, относно открита процедура, с предмет: **„Извършване на ремонти, текущо техническо обслужване, техническа профилактика, подмяна на консумативи и подготовка за годишни технически прегледи с резервни части, смазочни материали, антифриз и други консумативи, доставени от изпълнителя за служебни автомобили марка „Тойота“ на ТП Държавно ловно стопанство „Шерба“ при „СИДП“ ДП Шумен, местодомуващи на територията на ТП ДЛС Шерба, съгласно техническа спецификация“**, съгласно Заповед №549/21.12.2018г на Директора на СИДП ДП – Шумен, открита с Решение №79/24.01.2019г на зам.директора на ТП ДЛС Шерба, упълномощен да проведе процедурата със Заповед №01/03.01.2019г. на директора на ТП ДЛС Шерба.

С оглед изпълнението на изискванията на ЗОП и ППЗОП, Председателят на комисията провери състава на присъстващите и след като установи, че присъстват всички членове на комисията откри заседанието.

Комисията установи, че с писмо изх.№261/08.03.2019г е изисквала от участника „Кале Ауто“ ООД, по отношение предложение от участника **Кале Ауто“ ООД** с числово изражение за изпълнение на поръчката по показател **К2 – крайна обща цена за доставка на резервни части, смазочни материали, антифриз и др консумативи**, да представи подробна писмена обосновка, съгласно чл.72, ал.1 от ЗОП

Искането е получено от участника на 11.03.2019г., съгласно потвърждение за получено уведомление на Е- майл адрес посочен от участника- приложена разпечатка към настоящия протокол, заведено с вх. вх.№ 1102/1103.2019 г.

В дадения на участника срок с вх. № 1124/12.03.2019г. при ТП ДЛС Шерба, участникът е депозирал писмена обосновка.

На основание чл.72, ал.3 от ЗОП комисията пристъпи към оценка на получената от участника обосновка по отношение на пълнота и обективност относно обстоятелствата по чл.72, ал.2 от ЗОП, на които се позовава участника:

Участника е представил следната обосновка:

Икономичността на нашето предложение се обосновава с различни по своето естество фактори, в това число:

- 1) Калкулирането на минимална печалба
- 2) Използване на собствени ресурси
- 3) Наличие на икономично и високоефективно съвременно оборудване
- 4) Високи търговски отстъпки поради добра репутация
- 5) Повишаване на удовлетвореността на клиента
- 6) Трайни отношения с доставчиците (за справка Решение на ВАС №5504/2011г)

Изложението на обосновката се базира на основание чл.72, ал.2 от ЗОП, като представената от нас писмена обосновка визира всеки един от трите компонента на предложението ни , както следва:

1.чл.72, ал.2, т.4 от ЗОП, а именно: спазването на задълженията по чл. 115 от ЗОП;

2.чл.72, ал.2, т.1 от ЗОП, а именно: икономическите особености на производствения процес;

3.чл.72, ал.2, т.2 от ЗОП, а именно: избраните технически решения или наличието на изключително благоприятни условия за участника за предоставянето на продуктите или услугите.

Като наличие на изключително благоприятни условия за участника, можем да представим нашето добро сътрудничество с доставчиците, които като партньори ни се доверяват и ни предоставят права за директен вносител за България като доставните цени на продуктите са специално договорени по количества , предвид завишения ангажимент, който сме поели, с цел увеличаване на продажбите на българския пазар и дългосрочно сътрудничество с нашите клиенти и партньори, което спомага за получаване на търговски отстъпки и бонуси при изпълнение на ангажимента по годишно таргетиране на продуктите.

Оферираната цена за единичните цени на резервните части, материали и консумативи за МПС е изградена върху основата на търсене на равновесието между интересите на възложителя и изпълнителя , и в калкулирането е заложена минимална печалба, приравнена към постъпленията от множество на брой клиенти, участващи при формиране на еденица ресурс, вложен в обслужването по принципа- голям оборот , компенсиращ по-ниска еденична цена. По този начин обемът на дейността ни позволява да предлагаме ценови равнища , с ниско разходно ниво, оправдаващи повисоки постъпления и печалба. Предложението резервни части са съобразени със заданието от възложителя и покриват предложената в т.2 от Техническото ни предложение гаранционни срокове по техническото обслужване и текущия ремонт на автомобилите. Доставяните резервни части, смазочни материали, антифриз и други консумативи за изпълнение на поръчката ще бъдат нови и неупотребявани и ще отговарят на изискванията посочени в техническата спецификация на възложителя.

Смазочни материали, антифриз и други консумативи, които сме предложили са съгласно предписанията на производителя за съответната марка и модел. Кале Ауто ООД е оторизиран представител на марките автомобили „Тойота“ и „Лексус“ , които са предмет на поръчката и цените са договорени специално с вносителя, с цел постигане на оптимални ценови параметри и постигане на пълна удовлетвореност от страна на Възложителя.

Дългогодишния опит и тясната ни специализация ни позволяват да постигнем бързина и ефективност в процесите на сервизиране на превозните средства , което се извършва централизирано. Предимство на фирма Кале Ауто ООД представлява коректните отношения със нашите доставчици и контрагенти и крайни клиенти , което води до липса на финансови задължения към външни физически и юридически лица. За изминалата финансова година са обслужени над 5000 автомобила, като в това число освен физически лица са обслужвани сервизно корпоративни клиенти като Орбико България, Белла България, Фронери България, Теленор България, Сис Индустрийс, ASP, VIP Security и по договори за сервизно обслужване и ремонт за обществени поръчки със структури като Министерство на вътрешните работи, Военна полиция,

Районни ЗОК, ДП Национална компания железопътна инфраструктура и др. Предвид обема на конкретната обществена поръчка няма да се налага наемане на допълнителен висококвалифициран персонал, да се извършва допълнително обучение и придобиване на специализиран софтуер, да се закупуват специализирани инструменти и др, а с наличните специалисти и оборудване ще се оптимизира процеса по заетостта и ще се повиши производителността на точките ни на обслужване, като чрез планиране на ремонтните дейности ще се постигне равномерно натоварване и високо ниво на експлоатация на материалната сервизна база.

Пр вземане на решение за офертната цена по въпросната поръчка, ние взехме предвид реалните цени на резервните части, материали, консумативи и антифриз, необходими за изпълнение на обемите работа, възложени по обществената поръчка, съласно предоставената ни от възложителя предварителна информация.

С оглед изложеното се налага заключението , че формирането на съответното предложение не противоречи на целите и принципите на закона, прогласени в чл.1 и 2 от ЗОП.

Във фирма Кале Ауто ООД е въведена система за отчитане на нивото на пълна удовлетвореност на клиентите, на чиято база се анализират постигнатите резултати, и сегашните наблюдения сочат висока степен на удовлетвореност на нашите клиенти и пазар , при прилагане същите или сходни ценови нива, като оферирания при тази обществена поръчка.

Като признание за високия професионализъм е спечелването на най- престижната награда в сферата на сервизната дейност на официалните сервиси на ТОЙОТА за страната- ICHIBAN. Оптимизирането на процесите на ремонтни дейности , използването на иновативни технологии, разработването на система за FIX IT RIGHT и предлагане на сервизните услуги на ново ниво позволява намаляване на разходите и обуславя ниските цени за обслужване, които се предлагат във всичките ни сервизни центрове.

Партньорите, с които работим са международно признати компании, сертифицирани по международните стандарти ISO 9001, ISO 14001, ISO 16949, OHSAS 18001 и предоставящи първокласни продукти , чието качество е плод на десетилетия развитие , усъвършенстване и иновации. Дейността ни е мисия, която представлява съчетание на професионализъм , отговорност и морал. Продуктите и услугите, които Кале Ауто ООД предоставя, са в синхрон с най- новите изисквания и стандарти за качество , сигурност и опазване на околната среда.

След разглеждане на така направената обосновка, Комисията приема, че описаните от участника изключително благоприятни условия за изпълнение на поръчката и за начина на образуване на предложението от участника Кале Ауто“ ООД с числово изражение за изпълнение на поръчката по показател К2 – крайна обща цена за доставка на резервни части, смазочни материали, антифриз и др консумативи са пълни и обективни.

С оглед на изложените от комисията по-горе мотиви и на основание чл.72, ал.3 от ЗОП комисията единодушно реши, че приема представената от „Кале Ауто“ ООД обосновка за начина на формиране на предложението от участника Кале Ауто“ ООД с числово изражение за изпълнение на поръчката по показател К2 – крайна обща цена за доставка на резервни части, смазочни материали, антифриз и др консумативи .

Въз основа на гореизложеното, комисията пристъпи към класиране на участниците, които отговарят на изискванията на Възложителя по критерия икономически най-изгодната оферта, „Икономически най-изгодна оферта”, която се изчислява по следната формула:

$$KO=K1+K2+K3$$

KO – комплексна оценка – максимален брой точки 100 т.

K1 – цена за положен труд за 1 сервизен час – 70 т.

K2 – крайна обща цена за доставка на резервни части, смазочни материали, антифриз и др консумативи – 20 т. - крайната обща цена се образува от сбора на предложените единични цени за резервни части, смазочни материали, антифриз и други консумативи, описани в ценовата оферта.

K3 – процент отстъпка за непосочени в списъка от техническата спецификация резервни части, смазочни материали, антифриз и др консумативи – 10 т.;

$$K1=K1min/K1n*70 - \text{където:}$$

K1min – най-ниска цена за положен труд за 1 сервизен час, предложена от участник;

K1n – предложена цена за положен труд за 1 сервизен час, предложена от конкретния участник;

$$K2=Kmin/Kn*20 - \text{където:}$$

Kmin – най-ниска обща цена за доставка на резервни части, смазочни материали, антифриз и други консумативи, предложена от участник;

Kn – обща цена за доставка на резервни части, смазочни материали, антифриз и други консумативи, предложена от конкретния участник;

K3=Kn/Kmax*10 за непосочени в списъка от техническата спецификация резервни части, смазочни материали, антифриз и други консумативи – където:

Kn – процент отстъпка от резервни части, смазочни материали, антифриз и други консумативи, непосочени в списъка от техническата спецификация, предложена от конкретния участник;

Kmax – най-висок процент отстъпка, предложена от участник за резервни части, смазочни материали, антифриз и други консумативи, непосочени в списъка от техническата спецификация, предложена от участник;

Комисията извърши оценка, както следва:

Оценка на ценовото предложение на „Кале Ауто“ ООД, гр.Сливен

$$K1=24.00\text{лв} / 24.00\text{лв} * 70$$

$$K1=70\text{т.}$$

$$K2=24037,75 \text{ лв} / 24037,75 \text{ лв} * 20$$

$$K2=20\text{т.}$$

$$K3=27\% / 27\% * 10$$

$$K3=10\text{т}$$

$$KO=70+20+10=100 \text{ т}$$

Оценка на ценовото предложение на „Венци Шумен“ ЕООД, гр.Шумен

$$K1=24.00\text{лв} / 30.00\text{лв} * 70$$

$$K1=56\text{т.}$$

$$K2=24037,75 \text{ лв} / 46952,56 \text{ лв} * 20$$

$$K2=10.24\text{т.}$$

$$K3=15\%/ 27\%*10$$

$$K3=5.56\text{т}$$

$$KO=56+10,24+5,56=71,80\text{ т}$$

Комисията класира участниците по следния начин:

На първо място, „Кале Ауто“ ООД, гр.Сливен, ул.Цар Симеон №18А, ЕИК 200926142

1.Предлагана цена за един час (60 мин.) сервисно технологично време в размер на 24.00 (двадесет и четири лева) без вкл. ДДС;

2.Обща стойност формирана за целите на методиката образувана от сумата на единичните цени за доставка на резервни части , смазочни материали, антифриз и други консумативи: 24037,75 лв. без включен ДДС. Единичните цени на доставките са изготвени в Приложение №1 – неразделна част от настоящия протокол.

3.Предлаган процент търговска отстъпка от цената на резервни части , смазочни материали, антифриз и други консумативи, непосочени в списъка от техническата спецификация и таблицата по-горе е: 27% /двадесет и седем процента/ от единичната цена на дребно без ДДС

На второ място- „Венци Шумен“ ЕООД, гр.Шумен, ул.Симеон Велики №12, ЕИК 200580416

1. Предлагамам цена за един час (60 мин.) сервисно технологично време в размер на 30.00 (тридесет) лева без вкл. ДДС.

3.Обща стойност формирана за целите на методиката образувана от сумата на единичните цени за доставка на резервни части , смазочни материали, антифриз и други консумативи: 46952,56 лв. без включен ДДС. Единичните цени на доставките са изготвени в Приложение №2 – неразделна част от настоящия протокол

4.Предлаган процент търговска отстъпка от цената на резервни части , смазочни материали, антифриз и други консумативи, непосочени в списъка от техническата спецификация и таблицата по-горе е: 15% /петнадесет процента/ от единичната цена на дребно без ДДС

Комисията преустанови своята работа на 13.03.2019г. в 10.45 часа.

Протоколът съдържа 5 листа и се отпечата в един екземпляр за досието на обществената поръчка .

Председател: (заличено на осн. чл. 2 от ЗЗЛД) -/п/.....

Членове: 1. (заличено на осн. чл. 2 от ЗЗЛД) -/п/.....

2. (заличено на осн. чл. 2 от ЗЗЛД) -/п/.....