

Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол“

УТВЪРЖДАВАМ:

ВЪЗЛОЖИТЕЛ: Л. МИР ГАНЕВ

ПРЕДСЕДАТЕЛ НА УС ПО ВОЛЕЙБОЛ

ПРОТОКОЛ № 2

На 27.07.2020 г. на основание чл.181, протокол № 1 и в изпълнение на Заповед № 27/14.07.2020 г. на Председателя на УС по Волейбол -Възложител за назначаване на Комисия за разглеждане, оценка и класиране на постъпилите оферти за участие в публично състезание с предмет: „Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за нуждите на Българската федерация по волейбол“ с уникален номер на поръчката в АОП 03994-2020-0002, открита с Решение № 024/12.06.2020 г.; публикация на Портала на купувача: <https://www.volleyball.bg/profil-na-kupuvacha.html>,

започна работа Комисия в състав:

Председател: Ана Велкова, адвокат

Членове: 1. Николай Стоименов, експерт

2. Геновева Петрова-Иванска

В свое решение, отразено в Протокол 1 Комисията е констатирила разлики между предлаганите от участниците цени, които попадат в хипотезата на чл. 72 ЗОП, а именно: предложение, което е с повече от 20% по-благоприятно спрямо на останалите участници, а именно:

№ по ред	Предложена такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) в лева без вкл. ДДС (подпоказател П1).	Участник
1.	0,01	МАРБРО ТУРС ООД
2.	8,50	АЕРОТУР ММ ООД
3.	10.00	БЪЛГАРИЯ ЕР И ПОСОКА“ ДЗЗД, с участници БЪЛГАРИЯ ЕР АД и ПОСОКА КОМ ООД
4.	0,01	КЛИО ТРАВЕЛ ООД

В конкретната процедура такива предложения са направили.

С нарочно писмо, на основание чл. 72 ЗОП, са поискани обосновки от Марбро Турс ООД и Клио Травел ООД.

Такива са постъпили в определения от Комисията срок.

В закрито заседание Комисията обсъди по реда на постъпването им подробните писмени обосновки по чл.72 от ЗОП и анализира следното:

На първо място, при разглеждане на конкретната писмената обосновка, следва да се вземе предвид обстоятелството, че процедурата по обосноваване на по-благоприятното предложение изисква представяне от страна на участника на подробна писмена обосновка за начина на неговото образуване, както и че получената обосновка

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

следва да се оценява по отношение на нейната пълнота и обективност, и доказаност относно обстоятелствата, на които се позовава участникът.

На следващо място, при представяне на писмена обосновка, участниците следва да покажат, че по-благоприятното предложение се дължи на конкретно, а не по принцип на всички посочени в чл. 72, ал. 2 от ЗОП обективни обстоятелства.

Водима от горното, Комисията пристъпи към разглеждане на подробните писмени обосновки, по чл.72, постъпили от участниците МАРБРО ТУРС ООД и КЛИО ТРАВЕЛ ООД, относно начина на образуване на предложената от тях цена. Комисията констатира следното:

Участникът МАРБРО ТУРС ООД с вх. № 229/24.07.2020 г. е представил подробна писмена обосновка и е приложил копия на документи. В подробната си писмена обосновка, участникът се е позовал на разпоредбите на чл.102 от ЗОП, поради което, Комисията няма да излага всички посочени обстоятелства:

1 Икономическа обосновка на ценовото предложение на участникът Марбротурс ООД

Участникът посочва, че е с дългогодишен опит в реализацията на самолетни билети чрез глобална резервационна система.

Съгласно обосновката, участникът посочва, че по статистически данни е бил с най-голям оборот от реализирането на самолетни билети на годишна база.

В обосновката се сочи, че внедряването на новите технически решения е довело до възможност на достъп до резервационни системи 365/24/7. Участникът изтъква, че *„дружеството дава възможност клиентът да резервира своето пътуване чрез нашата платформа и да закупи своя билет.”*

Участникът сочи, че след подписването на договор с глобална резервационна система и след внедряването на информационния им продукт *„дава възможност не само за предлагането на цени от най-ниските икономични полети, но и за определянето на крайната цена на самолетния билет, закупен от глобалната система.”*

Участникът посочва, че *„крайната цена на самолетния билет се образува като сбор от цената на авиокомпанията, в която са включени нетната тарифа, горивни такси, летищни такси, security такси, чекинг и други, ведно със заложена такса за издаване. Последната е автоматично заложена от агенцията и покрива финансовия риск на Марбротурс ООД при издаване на самолетния билет. Нейната стойност позволява дружеството да формира икономическа изгода без цената да е висока за крайния потребител. Цената на самолетния билет се запазва в границите на пазарните, определени от нашите търговски конкуренти.*

Съгласно горепосочения начин на формиране на крайна цена на самолетен билет ни позволява да определим стойност от 0,01 лева такса обслужване, изисквана от Възложителя по ценово предложение образец № 3.

Търговската практика Марбротурс ООД е да не калкулира печалба от такса обслужване с цел удовлетвореност на клиента, и запазване конкурентни нива на цените предлагани от агенцията.

Марбротурс ООД получава финансови средства под формата на бонуси за брой реализирани сегменти, поощрения за формирани обороти съгласно действащия договор с Амадеус, които счита за достатъчно допълнително стимулиране при формиране на своя търговска печалба.

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

Комисията обръща внимание на следното обстоятелство, посочено в писмена обосновка на участника, а именно: от една страна, участникът е посочил, че **„Политиката на авиокомпаниите за стимулиране чрез бонуси за реализирани обороти се променя през последните години и голяма част от тях вече не предлагат този финансов стимул към агенциите. Въпреки това по силата на преференциален договор с..... [Комисията предвид декларация по чл.102 от ЗОП от участника не упоменава наименованието на авиокомпанията] получаваме комисион за реализирани продажби.”**

Участникът сочи, че има добри позиции пред друг превозвач, който му дава възможност за гъвкави промени по направените резервации, анулиции и други преференциални възможности.

„Усилията на Марбротурс ООД е да гарантира икономически изгодни крайни цени на самолетните билети, благоприятни условия на авиокомпаниите при групови резервации – възможности за смяна на имена, анулиции, дати и други спрямо заданието на възложителя.”

2 Оригиналеност на предложението.

Тук участникът е посочил индивидуални тарифни условия, отличните условия и права за издаване, преференциални туроператорски цени и договор за индивидуални корпоративни клиенти за издаването на самолетни билети, като твърди, че същият договор им **„дава право на изключителни условия по формиране на тарифите за самолетни билети.”**

3. Технически решения при работата.

„Служителите на Марбротурс ООД имат право да резервират и издават чрез глобална резервационна система, което повишава техническите и професионални възможности при работа. Подписаният абонаментен договор с Амадеус България ЕООД е в сила от 1999 г. От 2016 г. договорът е актуализиран с бонусна програма при реализирани сегменти. Резервационната система Amadeus е водеща глобална платформа за посредничество между авиокомпаниите и ИАТА агенциите.

Внедрените технологии, системи за качество, квалификация на персонал водят до оптимизиране на фирмените разходи и за по добри ценови оферти представени на клиентите.

Добрите икономически и технически практики наложени за работа на служителите се прилагат към нашите клиенти. Дългогодишният ни опит помага за:

- **бързина на обработка на запитване за самолетен билет до всяка точка в света**
- **добри оферти за самолетни билети с най малък брой прикачвания и престой**
- **мобилен достъп до резервационната система**
- **възможност за обслужване 368/24/7**
- **постигане на добра цена за самолетния билет по зададен маршрут**
- **оказване на съдействие през цялото време на пътуването, ако е необходимо**
- **съдействие за създаване на „лични профили“ на клиенти**
- **online чекиране преди полет и други.”**

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

4. Участникът е запознат със задълженията по чл.115 и гарантира спазването му.

Приложени документи

Копие от Сертификат от ISO 2015

Копие от фактури на Amadeus за бонус по реализирани сегменти 2019 г. и поощрение за работа.

Копие от фактура на авиолиния за комисионна за оборот 2019 г.

Комисията разгледа изложеното в обосновката и извърши преценка за нейната пълнота и обективност. Според Комисията обосновката се явява непълна по смисъла на чл. 72, ал.3 от ЗОП. Комисията счита, тя не съдържа достатъчно доказателства по отношение начина на формиране на извънредно благоприятната цена предложена от участника.

Мотивите на Комисията са следните:

По отношение на посочените в обосновката в т. 1 - **Икономическа обосновка на ценовото предложение на участникът Марбротурс ООД** и 2 **Оригиналеност на предложението.**

Комисията счита, че дългогодишният опит на едно дружество в изпълнение на договори (т.1 от обосновката) с определен предмет безспорно е основен фактор същото да е в състояние да предоставя качествени услуги на конкуренти цени и съответно би могъл чрез правилно използване да доведе до, и да послужи като, доказателство за икономичност.

Във връзка с позоваването на опита си, участникът обаче не е направил взаимовръзка и не е обосновал по какъв начин този опит влияе и е допринесъл за предложената от него цена и води до формиране на по-благоприятното ценово предложение.

В този смисъл Комисията не може да приеме, че участникът, като посочва, че има над 20 годишен опит, обективно е доказал качеството на опита и съответно не намира, че може да използва същия като единствено доказателство за наличие на обстоятелства по чл.72, ал.2 от ЗОП.

Участникът не е представил доказателства за изпълнени коректно други договори, (т.1), така че да доведе до увереност, че той разполага с достатъчно голям опит по изпълнение на други договори, поради което Комисията счита твърденията му, че предложената цена е обективна за недоказани.

Участникът посочва, че „крайната цена на самолетният билет се образува като сбор от цената на авиокомпанията, в която са включени нетната тарифа, горивни такси, летищни такси, security такси, чекинг и други, ведно със заложената такса за издаване. Последната е автоматично заложена от агенцията и покрива финансовия риск на Марбротурс ООД при издаване на самолетният билет. Нейната стойност позволява дружеството да формира икономическа изгода без цената да е висока за крайния потребител. Цената на самолетния билет се запазва с границите на пазарните, определени от нашите търговски конкуренти.

В представената обосновка липсва конкретика по отношение формирането на крайната цена на самолетният билет, чрез което да се докаже как ценово предложение покрива финансовия риск на Марбротурс ООД при издаване на самолетният билет и

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

как нейната стойност позволява дружеството да формира икономическа изгода, при положение че стойността такса обслужване е 0,01 лева.

Търговската практика Марбротурс ООД е да не калкулира печалба от такса обслужване с цел удовлетвореност на клиента, и запазване конкурентни нива на цените предлагани от агенцията.

Марбротурс ООД получава финансови средства под формата на бонуси за брой реализирани сегменти поощрения за формирани обороти съгласно действащият договор с Амадеус, които счита за достатъчно допълнително стимулиране при формиране на своя търговска печалба.“

За последното Комисията счита, че е в пряко противоречие с посоченото в същата точка от подробната писмена обосновка от участника, че **„Политиката на авиокомпанията стимулиране чрез бонуси за реализирани обороти се променя през последните години и голяма част от тях вече не предлагат този финансов стимул към агенциите.**”, което буди, най-малкото, съмнение в Комисията относно възможността за качествено, срочно и коректно изпълнение на договора.

Смисълът на нормата на чл. 72 от ЗОП е възложителят да бъде убеден, че предложените извънредно благоприятни цени няма да са за сметка на изпълнението на определена обществена поръчка, че бъдещият договор няма да бъде обект на нарушения, на неизпълнения или некачествено изпълнение. Услугата по осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж е от ключово значение за нормалната работа на Българската федерация по волейбол, тъй като изпълнителят ще осигурява услугата спрямо десетки лица, към точно определени дестинации, спрямо които е възможно да няма преференциални /индивидуални тарифни условия.

Отделно от това Комисията констатира, че в обосновката липсва каквато и да е информация относно ползваните търговски отстъпки/преференции/ индивидуални тарифни условия, за да може Комисията да получи увереност, че заявяваните от възложителя услуги по издаването на самолетни билети ще е с изискуемата бързина и качество.

Комисията счита още, че колкото и да е голям процента на търговските отстъпки/ преференции/ индивидуални тарифни условия, в случая не може да доведе до предлаганата от участника цена, която е 0,01 лв. предвид факта, че всеки туроператор ползва търговска отстъпка и преференции.

Представени са копия на фактури, но същите не подкрепят по категоричен начин и не са достатъчни доказателства, тъй като към тях не са приложени договори, от които Комисията да направи обективни заключения, че спрямо участникът ще бъдат предложени преференциални цени, които са по-ниски спрямо неговите преки конкуренти на пазара, и които ще се явят гаранция относно истинността на твърдените обстоятелства – същите са от особена важност за Комисията, респективно и за Възложителя.

По тази причина Комисията, в качеството си на помощен орган на Възложителя, не може да приеме писмената финансова обосновка на участника, доколкото в същата няма доказателства, че услугата ще се изпълнява коректно на предложената изключително ниска такса обслужване, без това да бъде за сметка на по-висока от оптималната цена на конкретния самолетен билет.

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

Участникът сочи че има добри позиции пред превозвач, който му дава възможност за гъвкави промени по направените резервации, анулиции и други преференциални възможности.

Комисията предвид представените от Марбротурс ООД доказателства счита, че същото е недостатъчно и недоказано, тъй като не е представил категорични и убеждаващи Комисията документи. Когато се касае за икономичност, за да послужи за обективно доказателство по чл.72, ал.3 от ЗОП, това обстоятелство следва да е подкрепено с категорични доказателства, а не само твърдения на участника.

По отношение на посочените в обосновката в **3. Технически решения при работата.**

Комисията счита, че така изтъкнатите от участника обстоятелства, се причисляват към условия за допустимост спрямо изискванията заложили за настоящата поръчка, като сама по себе си техническите решения при работата на участника имат презентационен характер, а не обосновка за начина на образуване на таксата обслужване по смисъла на чл. 72 от ЗОП.

Така посочените добри *„икономически и технически практики наложени за работа на служителите се прилагат към нашите клиенти. Дългогодишният ни опит помага за:*

- *бързина на обработка на запитване за самолетен билет до всяка точка в света*
- *добри оферти за самолетни билети с най малък брой прикачвания и престой*
- *мобилен достъп до резервационната система*
- *възможност за обслужване 368/24/7*
- *постигане на добра цена за самолетния билет по зададен маршрут*
- *оказване на съдействие през цялото време на пътуването, ако е необходимо*
- *съдействие за създаване на „лични профили“ на клиенти*
- *online чекиране преди полет и други.“*

е с информативен характер и създава обща визия за участника, но тази информация не обосновава по-благоприятното предложение, тъй като не представлява конкретика за формиране на таксата обслужване.

Участникът по никакъв начин не е направил взаимовръзка и не е обосновал по какъв начин посочените в обосновката обстоятелства влияят върху начина на образуване на предложената от него цена и водят до формиране на по-благоприятното му ценово предложение.

Всички цитирани от участника обстоятелства са с декларативен характер, тъй като в така представените копия на фактури макар и посочено „Поощрение по договор“, „Продуктивност по договор“ към Амадеус България ООД и „Супер комисион за продажба на самолетни билети/ТК“, е направена само частична, но не достатъчна за да породи увереност в Комисията, взаимовръзка с предмета на поръчката и липсват други подкрепящи фактурите доказателства, удостоверяващи представената в обосновката информация.

Участникът не е направил подробна и обоснована разбивка, а само е изброил видовете разходи за формирането крайната цена на самолетния билет, което се явява недостатъчно, за да обоснове предложената цена за таксата издаване на самолетен билет, като същото се явява недостатъчно как се е формирала по-благоприятната цена и същото не може да бъде отнесено към някои от обстоятелства по чл. 72, ал. 2 от ЗОП. Участникът по никакъв начин не е обосновал и не доказва, в писмената си обосновка

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

причинно-следствената връзка, как е достигнал до предложената цена и дали тя е достатъчна за обезпечаването на успешното изпълнение на обществената поръчка.

Участникът не е представил доказателства, удостоверяващи сочените дълготрайни взаимоотношения с партньори (всички представени фактури са от 2020 г.), опита на експертите, оборудването, съгласно чл. 72, ал. 3, изречение последно от ЗОП, които да подкрепят твърденията му, в каквато насока е застъпената от ВАС практика, според която писмената обосновка трябва да съдържа не само описание на обстоятелствата, на които се позовава съответният оферент, но и да представя доказателства - Решение № 5905 от 18.04.2019 г. на ВАС по адм. д. № 1837/2019 г., IV о.

По отношение на посочените в обосновката в **4. Участникът е запознат със задълженията по чл.115 и гарантира спазването му.**

Участникът не е представил никаква обосновка по отношение спазване на разпоредбите на чл.115 във връзка с чл.47, ал.3 от ЗОП и чл.39, ал.3, б. „Д” от ППЗОП

По същество такава услуга - осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж - се основава на правилното разходване на човешкия труд и неговата ефективност, но в обосновката липсват данни, че участникът е направил разчет на разходите за служители си, още по-малко как същите се съотнасят с посочената от участника такса от 0,01 лв. и дали ще успява да изпълнява договори, за които има ангажимент, като разчита на квалифициран персонал.

Участникът при попълването на Предложена такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) е следвало да спази задълженията, свързани с данъци и осигуровки, закрила на заетостта и условията на труд.

Участникът не е отчел, че настоящата поръчка е услуга по смисъла на ЗОП, както и че организационните разходи и разходите за екип, от гледна точка на финансов ресурс и време значително би надвишило стойността на **предложена такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) в лева без вкл. ДДС (подпоказател П1) от 0,01 лв.**

По отношение Сертификат от ISO 9001: 2015 Комисията счита, че наличието на подобна система е фактор, който допринася за по-добро качество на услугите и не е обективно обстоятелство, обуславящо в пъти по-ниско предложената такса самолетен билет от участника.

Комисията отчита факта, че изискването на уточняваща информация по обосновката, не може да се използва за допълване на същата с доказателства, което несъмнено ще предизвика хипотезата на повторна възможност за обосноваване и аргументи извън преклузивния срок в приложното поле на чл.72 ал.3, изречение трето от ЗОП

С оглед направените констатации по отношение предложената такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване), Комисията счита, че участникът не е доказал (не е представил достатъчно доказателства) за наличието на изключително благоприятни условия за участника за представянето на услугата- осигуряване на самолетни билети попадащи в някоя от хипотезите на чл.72, ал.2 от ЗОП, поради което и в рамките на своята оперативна самостоятелност, предлага на Възложителя участникът МАРБРО ТУРС ООД да бъде отстранен от участие в процедурата на основание чл.107, т. 3 във връзка с чл.72, ал.3 от ЗОП.

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

Участникът КЛИО ТРАВЕЛ ООД вх. № 230/24.07.2020 г.

В подробната си писмена обосновка, участникът се е позовал на разпоредбите на чл.102 от ЗОП, поради което, Комисията няма да излага всички посочени обстоятелства:

1. „Икономическите особености, специфични за турагентската и туроператорската дейност при осигуряване на самолетни пътувания и съпътстващи услуги:

За разлика от цената на самолетните билети, която определя авиокомпанията, която изпълнява съответните полети, размерът на такса обслужване се определя и от самата агенция „КЛИО ТРАВЕЛ“, която има утвърдена търговска политика за събиране на тази такса.

Основната дейност на ТА „КЛИО ТРАВЕЛ“, от която се формира търговската печалба **е приложимата цена** на самолетния билет. Търговската ни политика, благодарение на организацията на работата и дългогодишния опит показват, че **такса обслужване** не влияе върху печалбата на дружеството и позволява да не калкулираме такава, **поради следните фактори** :

- При определяне на цените на самолетните билети на практика прилагаме най – различни практики съобразени с **икономическите особености** , специфични за турагентска /туроператорската дейност при осигуряване на самолетни пътувания, както вземаме най – ниските предложени от авиокомпаниите на пазара за тази дестинация, заложен и приложими **FQD масива** / ценовия масив заложен при резервационната система от съответната авиокомпания/ за конкретния период и дати.

Крайната цена се образува като сбор от **цена** на авиокомпанията, в която са включени всички цени **задължителни такси**/ летищни, чекинг, сигурност, гориво и др., съгласно изискванията за конкретната държава/ , които излизат автоматично и не позволяват външна намеса и **такса за издаване** на самолетни билети.

Единствено можем да влияем на **приложимите цени на авиокомпаниите и такса издаване на самолетния билет**, чрез използване и прилагане на **следните фактори** , за постигане на така предложените ценови параметри в ценовата ни оферта:

Като членове на IATA и BSP имаме сключени договори за работа с всички представени в страната авиокомпани, както и такива извън България, което ни осигурява възможност за прилагане **на специални / преференциални цени** на превозвача, които са валидни и достъпни към момента на заявката ;

- Достъп до цените на авиокомпаниите на чуждите пазари като **благоприятна възможност** да бъдат сравнени различни цени за едно и също пътуване и да бъдат резервирани и издадени на най – атрактивните ценови нива на различните авиопревозвачи. Ние работим с всички офиси и представителства на представените в България авиокомпани и **имаме договорени специални цени и възможност за прилагане на намаления за преводи на пътници и багажи / които са търговска тайна /**. Това ни позволява прилагането на цени, много по – ниски от тези на пазара и заложените масиви на съответния превозвач;

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

ТА „КЛИО ТРАВЕЛ “ има договори за хотелски резервации и настанявания с резервационните системи : „AMADEUS“, „SABRE“, „Go Global“, „Travel Associates“, „Premier Turs“, „Booking.com“, „Travellanda“, „Amadeus Hotel reservations“ , „Hotelston“, „Vanilla Boking Whotelsalere“, „KRISS AIR“, он -лайн доставчици и др. за над 300 000 хотели в света, което ни позволява да предлагаме цени на много по – ниски, от тези на рецепция.

- Широк кръг от обслужвани клиенти е предпоставка за договаряне на по – добри условия със съответните доставчици;
- Нормална търговска практика е авиокомпаниите и доставчиците на хотелски настанявания да предоставят редица бонуси, преференции, комисионни за агенциите при реализиране на високи обеми при продажби;
- Търговската практика на агенцията е насочена към управление на обема на продажби, а не към увеличаване на единичните стойности, **което ни позволява така предложените ценови показатели ;**
- Прилаганата от нас **търговска политика благоприятства реализиранена положителни резултати на база предварителни проучвания и диференциран подход при формиране на цените .С цел поощряване на пътуванията на корпоративните клиенти имаме възможност да предлагаме отстъпки на база очакван обем от пътувания;**
- При формирането на цената **прилагаме най – ниските цени на всички представени в страната превозвачи, всички валидни към датата на пътуване отстъпки и бонуси на авиокомпаниите – превозвачи, бонусни програми, договорени тарифи и такива за групови пътувания / специално за груповите пътувания – броя на пътуващите и приложими тарифи, превоз на багажи / свръх багажи / , както и на преференциални условия, които авиокомпаниите предлагат;**
- Сключен договор с „Амадеус - България“ **за получаване на финансови средства по програмата „Премия за продуктивност“** за постигнати брой сегменти и хотелски настанявания и получени финансови стимули, които формират допълнителна печалба и позволяват така предложени показател такса обслужване;

Доказателството – копие на договор, с част от получени бонуси по сключения договор с „АМАДЕУС“/при поискване/

- Регистрация във всички бонусни програми на авиокомпаниите за натрупване на прелетени мили, което е свързано с начисляване на финансови стимули за пътуващите и води до допълнително намаление на нетните и приложимите цени.;
- ТА „КЛИО ТРАВЕЛ “прилага FFP /Frequent flyer програма/ „Програмите за лоялност “ на авиокомпаниите на българския пазар за предоставяне придобивки, както за пътуващите, така и за фирмите. Срещу натрупаните точки или бонуси, пътниците и компаниите получават различни привилегии, сред които :

Безплатни промени по билетите; безплатно настаняване в по – висока класа на полета; ползване на салоните на авиокомпаниите на летищата ; безплатни билети;“

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

Участникът „КЛИО ТРАВЕЛ“, прилага различни програми FFP / Frequent flyer програми, като ги е изброил.

Участникът е посочил, че „Оптимално използване на налична техническа база;“

2. Дългогодишен опит в продажбата на самолетни билети, наличието на квалифициран персонал.

В своята дейност ТА „КЛИО ТРАВЕЛ“ разполага с редица **технически решения и прилага наличните благоприятни условия** като :

ТА „КЛИО ТРАВЕЛ“ има договори с авиокомпаниите за получаване на суперкомисиони на база натрупан оборот, формиращи печалба;

- Агенцията има реализирана печалба и е финансово осигурена и не ползва кредити за разплащане с BSP, което е гаранция за безпроблемна работа с корпоративните клиенти ;
- Специални условия и преференции от страна на различните доставчици на туристически услуги – авиокомпаниите, хотели и хотелски вериги, он – лайн доставчици и др.;
- Внедряването и прилагането на **съвременни и технически средства** за комуникация ;
- В ТА съществува **пълна техническа обезпеченост**, което позволява : За бързо намиране на най – добрите предложения за конкретно пътуване чрез използване на резервационните системи „АМАДЕУС“, „SABRE“ и тези на съответната авиокомпания, прилагането на най – добрата цена и условия, **намаляване** на сроковете за резервация и на фактическите разходи на агенцията по изпълнение на заявките, което е фактор за формиране на конкретни цени от агенцията;
- Въвеждане на технология и процеси за оптимизиране на дейността и постигане максимално намаление на разходите;
- В ТА е въведен и активно се използва „**ИЗНЕСЕН ОФИС**“, чрез използване на преносими компютри, позволяващи 24 часова непрекъсната връзка с Възложителя и клиентите, което позволява съкращаване на сроковете, използване на най – добрите цени и условия в **последния момент** /анулиране на направени резервации или издадени билети, смяна на дати и имена и др./и води до **намаляване на разходите на агенцията и Възложителя**;
- ТА „КЛИО ТРАВЕЛ“ има репутацията на коректен и добросъвестен партньор, което позволява през изминалите години да сключи и изпълнява договори с големи корпоративни клиенти, министерства, държавни администрации, ведомства, което увеличава съществено оборота на дружеството;
- **Обслужването на широк кръг клиенти**, в това число изпълнени голям брой договори, **спечелени по ЗОП** с Министерства, ведомства и агенции към тях / **25 бр. за последните 3 години** / и големи корпоративни клиенти, увеличава оборотите с авиокомпаниите, което е предпоставка за **ползването на преференциални цени**, в много случаи и под официалните тарифи на авиокомпаниите за обслужването от тях дестинации;
- ТА „КЛИО ТРАВЕЛ“ ползва специални отстъпки от официално публикуваните ИАТА тарифи и тези заложили в резервационните им системи /FQD -

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

масивите / при **достигнат обем на продажби** на авиокомпаниите –тук участникът е изброил 7 авиокомпаниите, което му позволявало прилагането на **висок процент отстъпка от цената на билета**. Всички преференции предлагани от авиокомпаниите се прилагат при постигане на **минимален оборот**;

В своята дейност и практика агенцията използва тарифи, (Комисията на основание чл.102 няма да посочи наименованието) заложи в резервационните системи на авиокомпаниите, **които позволяват безплатни смяна на имена и дати и анулиране на издадени самолетни билети**;

- Предоставените ни преференции за прилагане на групови цени, при спазване на определени изисквания като : дни на пътуване, минимален престой, ползване на хотели и др.
- Предоставените ни преференции за **отпадане на изискването за определени тарифи** и ограничения в случаите, когато това е възможно, съгласно правилата на ИАТА, дава възможност на агенцията **да предложи в нашата ценова оферта**, като участникът е изброил три точки (а, б и в), като в точка „в“ е посочил 8 подточки, сред които :
- има договореност с авиокомпаниите, предоставящи бонусни програми за по – добри ценови нива;
- Достъп до цените на различните доставчици за хотелски настанявания като **благоприятна възможност**, което позволява да бъдат сравнени различни цени за едно и също пътуване и хотелско настаняване и да бъдат резервирани и издадени хотелски ваучери на най – атрактивните ценови нива. Това ни позволява прилагането на цени, много по – ниски от тези на рецепция.
- Широк кръг от обслужвани клиенти е предпоставка за договаряне на по – добри условия със съответните доставчици;
- Нормална търговска практика е доставчиците да предоставят редица преференции и комисионни за агенциите при реализиране на високи обеми при продажби.;
- Търговската практика на агенцията е насочена към увеличаване на обема на продажби, а не към увеличаване на единичните стойности , **което ни позволява така предложената такса обслужване**;
- Прилаганата от нас **търговска политика благоприятства реализиране на положителни резултати на база предварителни проучвания и диференциран подход при формиране на цените**. С цел поощряване на пътуванията на корпоративните ни клиенти **имаме възможност да предлагаме отстъпки на база очакван обем от бъдещи пътувания**;
- Сключен договор за застрахователно агентство със застрахователна агенция, като по този начин участникът получава на определен процент комисионна за всяка сключена застраховка при пътуване.....;
- **Компетентността и професионалния опит** на личния състав на агенцията. Повишаване на производителността на труда, пряко свързано с инвестициите за повишаване на квалификацията на служителите, **е друг обективен фактор**, който е условие за намаляване на разходите за дейността чрез относително намаляване на дела на разходите за работна

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

заплата спрямо обема на извършената работа. Така постигнатата ефективност в дейността, ни позволява да предлагаме конкурентни цени въз основа на калкулирани по –малки надценки.”

3.ТА разполага с оригинални решения за изпълнение на обществената поръчка, което ни позволява прилагането на така предложените такси обслужване за самолетни билети и хотелско настаняване:

- ТА „КЛИО ТРАВЕЛ“ сочи, че има инсталирани и разполага с функционални системи за търсене на най-изгодни и евтини маршрути и дестинации и хотелски настанявания за допълнителна проверка на най-ниските цени по зададени дестинации, период за пътуване и др.;

- Агенцията използва внедрения софтуер на АМАДЕУС и негови продукти, които способствали за пълна информация относно издаването на самолетни билети, хотелски резервации и настанявания, застраховки – цени, резервации, издаване, промени, анулиране и др.;

Участникът сочи, че чрез използване на програмен продукт има възможност да получи селектирана информация в рамките до 5 минути, съдържаща най-евтини полети по избраната дестинация, като твърди, че настоящото избягва ръчното търсене и гарантира минимално време за постигане на желанния резултат, което води до **икономичност** чрез намаляване на разходите човекочасове при изпълнение на поръчката и дава възможност за прилагане на **технология** с оптимална надеждност **/технологична иновация/, конкретна насоченост за постигане на целта;**

- Соци, че ще прилага **най-икономичен превозвач при комбинирани маршрути чрез комбинирание** на повече от един превозвач;
- Че ще ползва комбинация от **два еднопосочни билета, специални намаления** и други, за да постигне намаляване на цената на билетите, в случаите когато не се нарушават правилата на ИАТА;
- Прилагането на самолетни билети с най-ниска цена на авиокомпанията в момента на запитване, като се следи за **резервационния статус** /като посочва конкретен пример;
- Участникът „КЛИО ТРАВЕЛ“ сочи, че е възможно поевтиняване на билетите с посочен процент, „благодарение на проследяване на резервациите за „поевтиняване на пътуването““;
- Посочва, че спрямо Възложителя няма да има дължимите тарифи глоба при възникнали непредвидени обстоятелства, като предлагат конкретно **сключване на застраховка.**
- Участникът многократно сочи, че има дългодишна практика на българския авиационен пазар.
- ТА „КЛИО ТРАВЕЛ“ има внедрена система **ISO 9001-2015 за управлението на турагентска и туроператорска дейност**, персоналът е специално обучен да работи по изискванията на стандарта, което позволява **оптималното използване на човешките ресурси, техническата база** и др., и води до значително намаляване на разходите на фирмата;

4. Анализът, базиран на връзката между обем, приходи от дейността, себестойност на продукта и печалбата, показва че увеличението на обема работа води до намаляване на размера на разходите, което е предпоставка за прилагане на по-благоприятни цени поради реализирани икономии от мащаба.

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

5. Клио Травел декларира спазването на всички приложими правила и изисквания, свързани с опазване на околната среда, социалното и трудовото право, приложими споразумения и разпоредби на международното екологично, социално и трудово право /чл.115 от ЗОП/.

Комисията разгледа изложеното в обосновката и извърши преценка за нейната пълнота и обективност. Според Комисията обосновката се явява непълна по смисъла на чл. 72, ал.3 от ЗОП. Комисията счита, тя не съдържа достатъчно доказателства по отношение начина на формиране на извънредно благоприятната цена предложена от участника.

Мотивите на Комисията са следните:

По отношение на посочените в обосновката в т.1. **„Икономическите особености, специфични за турагентската и туроператорската дейност при осигуряване на самолетни пътувания и съпътстващи услуги** участникът КЛИО ТРАВЕЛ ООД :

Участникът сочи че за разлика от цената на самолетните билети, която определя авиокомпанията, която изпълнява съответните полети, размера на такса обслужване се определя от самата агенция „КЛИО ТРАВЕЛ“ **има утвърдена търговска политика за събиране на тази такса.**

Същевременно, буквално в следващото изречение, **участникът е посочил** „Търговската ни политика, благодарение на организацията на работата и дългогодишния опит показват, че **такса обслужване** не влияе върху печалбата на дружеството и позволява да не калкулираме такава.“ и е посочил няколко обстоятелства, като акцентира вниманието, че може като член на IATA и BSP да има „сключени договори за работа с всички представени в страната авиокомпании, както и такива извън България, което ни осигурява възможност за прилагане на специални / преференциални цени на превозвача, които са валидни и достъпни към момента на заявката”;

- Достъп до цените на авиокомпаниите на чуждите пазари като **благоприятна възможност** да бъдат сравнени различни цени за едно и също пътуване и да бъдат резервирани и издадени на най-атрактивните ценови нива на различните авиопревозвачи. Ние работим с всички офиси и представителства на представените в България авиокомпании и **имаме договорени специални цени и възможност за прилагане на намаления за преводи на пътници и багажи / които са търговска тайна /**. Това ни позволява прилагането на цени, много по – ниски от тези на пазара и заложените масиви на съответния превозвач;“

Комисията признава правото на всеки участник сам да прецени какво ще посочи в подробната си писмена обосновка и какви документи да приложи към нея. В настоящия случай участникът посочва две противоречиви обстоятелства за събиране на тази такса и да не калкулира такава, което буди недоумение и съмнение в Комисията, дружеството участник дали ще събира такава такса или не.

Участникът не е представил абсолютно никакви доказателства, удостоверяващи сочените дълготрайни взаимоотношения с партньорите, които е описал /**договорени специални цени и възможност за прилагане на намаления за преводи на пътници и багажи /** и които да подкрепят твърденията му. Именно в тази насока е застъпената от ВАС практика, според която писмената обосновка трябва да съдържа не само описание на обстоятелствата, на които се позовава съответният оферент, но и да представя доказателства - **Решение № 5905 от 18.04.2019 г. на ВАС по адм. д. № 1837/2019 г., IV**

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

о., вместо това се е позовал на търговска тайна, от което Комисията не може да прецени дали така сочените твърдения могат да бъдат отнесени към обстоятелствата по чл.72, ал.2, т.1-5 от ЗОП.

Комисията въз основа на така изложените твърдения и предположения на Клио Травел ООД, без прилагането на доказателства /документите подкрепящи соченото в обосновката/, и без взаимовръзката между доводите на участника и документите, не може да направи аргументирани изводи, че представената обосновка отговаря на чл.72 ал.2 от ЗОП.

По отношение твърдяното от „КЛИО ТРАВЕЛ “ има договори за хотелски резервации и настанявания с резервационните системи, широк кръг от обслужвани клиенти; предоставяне на редица бонуси, преференции, комисионни за агенциите при реализиране на високи обеми при продажби; предлаганите отстъпки на корпоративните клиенти; получени финансови средства по програмата „Премия за продуктивност“ за постигнати брой сегменти и хотелски настанявания и получени финансови стимули, които формират допълнителна печалба и позволяват така предложени показател такса обслужване; Доказателството – копие на договор, с част от получени бонуси по сключения договор с „АМАДЕУС“ /при поискване/

Комисията, предвид факта, че участникът не е предоставил доказателства за изпълнени коректно договори, така че да доведе до увереност, че той разполага с достатъчно голям опит по изпълнение на договори, аналогични на предмета на поръчката, Комисията счита за недоказани твърденията на участника. Отделно от това липсват каквито и да било изчисления за обвързаността между сочените обстоятелства и икономичността.

Помощният орган на Възложителя - Комисията - отчита факта, че изискването на уточняваща информация по обосновката, не може да се използва за допълване на същата с доказателства, което несъмнено ще предизвика хипотезата на повторна възможност за обосноваване и аргументи извън преклузивния срок в приложното поле на чл.72 ал.3, изречение трето от ЗОП.

Обсъдена в цялост в представената писмена обосновка сама по себе си има презентационен характер, т.е. представлява "представяне" на дейността и опита на участника, а не обосновка за начина на образуване на ценовото предложение по смисъла на чл. 72 от ЗОП. Обосновката съдържа описание, което представлява обща информация, същата е с информативен характер и създава обща визия за участника, но тази информация предвид факта, че не е подплатена с доказателства не обосновава по-благоприятното предложение, тъй като не представлява конкретика за формиране на предложената цена за такса обслужване, съгласно Ценовото предложение.

Смисълът на нормата на чл. 72 от ЗОП е възложителят да бъде убеден, че предложените извънредно благоприятни цени няма да са за сметка на изпълнението на определена обществена поръчка, че бъдещият договор няма да бъде обект на нарушения, на неизпълнения или некачествено изпълнение. Услугата по осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж е от ключово значение за нормалната работа на Българската федерация по волейбол, тъй като изпълнителят ще осигурява услугата спрямо десетки лица, към точно определени дестинации, спрямо които е възможно да няма преференциални /индивидуални тарифни условия.

Отделно от това Комисията констатира, че в обосновката липсва каквато и да е информация относно ползваните търговски отстъпки /преференции/, индивидуални

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

тарифни условия, за да може Комисията да получи увереност, че заявяваните от възложителя услуги по издаването на самолетни билети ще е с изискуемата бързина и качество.

Комисията счита още, че колкото и да е голям процента на търговските отстъпки/ преференции/ индивидуални тарифни условия, в случая не може да доведе до предлаганата от участника цена, която е с 0,01 лв. предвид факта, че всеки туроператор ползва търговска отстъпка и преференции.

Участникът по никакъв начин не е направил взаимовръзка между твърдения посочени в обосновката му и документи удостоверяващи същите, поради което Комисията счита, че същият не е обосновал по никакъв начин посочените в обосновката обстоятелства влияят върху начина на образуване на предложената от него цена и водят до формиране на по-благоприятното му ценово предложение.

По тази причина Комисията в качеството си на помощен орган на Възложителя, не може да приеме писмената обосновка на участника, доколкото в същата няма доказателства, че услугата ще се изпълнява коректно в бъдеще, на предложената изключително ниска такса обслужване. Комисията предвид непредставените от Клио Травел ООД доказателства счита, че същото е недостатъчно и недоказано, тъй като не е представил никакви доказателства и/или документи, които да убедят Комисията. Когато се касае за икономичност, за да послужи за обективно доказателство по чл.72, ал.3 от ЗОП, това обстоятелство следва да е подкрепено с категорични доказателства е не само твърдения на участника.

2. Дългогодишен опит в продажбата на самолетни билети, наличието на квалифициран персонал.

Комисията счита, че опитът на едно дружество с изпълнение на договори с определен предмет безспорно е основен фактор същото да е в състояние да предоставя качествени услуги на конкуренти цени и съответно би могъл чрез правилно използване да доведе до, както и да послужи като, доказателство за икономичност. Във връзка с позоваването на опита си, участникът обаче не е направил взаимовръзка, не е представил доказателства за твърденията от него обстоятелства, въз основа на което не е обосновал по какъв начин този опит влияе за предложената от него цена и води до формиране на по-благоприятното ценово предложение.

В този смисъл Комисията не може да приеме, че участникът, като посочва, че има дългогодишен опит, обективно е доказал опита си и съответно не намира, че може да използва същия като доказателство за наличие на обстоятелства по чл.72, ал.2 от ЗОП.

Участникът е посочил, че за последните 3 години обслужва широк кръг клиенти в това число и министерства, ведомства и агенции. Предвид факта че съгласно ПМС № 385/2015г. ведомствата в това число Министерствата и агенции са длъжни да се възползват от сключените Рамкови споразумения за осигуряване на самолетни билети, Комисията извърши служебна справка в АОП и констатира, че участникът не е изпълнител по рамкови споразумения с предмет аналогичен на предмета на поръчката, но за пълнота и обективност на Комисията е и известен факта, че Възложителите при специфични условия могат да не прилагат Рамковите споразумения сключени от Централния орган за покупки, но дори и този факт не може да доведе до увереност членовете на Комисията, че Клио Травел ООД разполага с достатъчно голям

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

опит и широк кръг клиенти по изпълнение на други договори, поради което Комисията счита соченото за недоказано.

Участникът е посочил множество твърдения в своята писмена обосновка, но предвид факта, че за същите не е представен нито един документ, Комисията счита, че същите са недоказани и недостатъчни за да обосноват предложената цена.

Участникът се е позовал на „компетентността и професионалния опит на личния състав на агенцията. Повишаване на производителността на труда, пряко свързано с инвестициите за повишаване на квалификацията на служителите, е **друг обективен фактор**, който е условие за намаляване на разходите за дейността чрез относително намаляване на дела на разходите за работна заплата спрямо обема на извършената работа. Така постигнатата ефективност в дейността, ни позволява да предлагаме конкурентни цени въз основа на калкулирани по – малки надценки.”

За посочените твърдения участникът по никакъв начин не аргументира и не излага ясни и конкретни данни, от които да е видно по какъв начин опита му, наличието на експерти с опит, водят до икономичност и влияят на формирането на предложената от него цена. Отделно от това липсват каквито и да било изчисления за обвързаността между сочените обстоятелства и икономичността.

Когато се касае за икономичност, за да послужи за обективно доказателство по чл.72, ал.3 от ЗОП, това обстоятелство следва да е подкрепено с категорични доказателства, а не само твърдения на участника.

3.ТА разполага с оригинални решения за изпълнение на обществената поръчка, което ни позволява прилагането на така предложените такси обслужване за самолетни билети и хотелско настаняване:

- ТА „КЛИО ТРАВЕЛ“ сочи, че има инсталирани и разполага с функционални системи за търсене на най – изгодни и евтини маршрути и дестинации и хотелски настанявания за допълнителна проверка на най – ниските цени по зададени дестинации, период за пътуване и др. „Агенцията използва внедреният софтуер на АМАДЕУС и негови продукти които способствали за пълна информация относно издаването на самолетни билети , хотелски резервации и настанявания, застраховки – цени, резервации, издаване, промени, анулиране и др.“; „сочи е възможно поевтиняване на билетите с посочен процент, „благодарение на проследяване на резервациите за „**поевтиняване на пътуването**“, както и, че няма да има дължимите по тарифи глоба при възникнали непредвидени обстоятелства, като предлагат конкретно **сключване на застраховка**.

Комисията след извършена преценка, счита, че така изтъкнатите от участника обстоятелства, се касаят и се причисляват към условия за допустимост спрямо изискванията заложили за настоящата поръчка - да разполага с някоя от глобалните резервационни системи, както и да поддържа валидна застрахователна полица. Оригиначните решения за изпълнение на поръчката имат презентационен характер, а не обосновка за начина на образуване на таксата обслужване по смисъла на чл. 72 от ЗОП, както и че същите не могат да бъдат изтъкнати като преимущества въз основа на които участникът ще обоснове ниската си цена, като за пореден път в писмената си обосновка Клио Травел ООД е отправил декларативни/ презентационни твърдения, **без да представи доказателства за същите.**

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

Участникът по никакъв начин не е направил взаимовръзка между декларираното и документи, с които да го удостовери, поради което Комисията счита, че твърденията са недостатъчни, за да обосноват предложената от него цена.

- „КЛИО ТРАВЕЛ“ ООД твърди, че има внедрена система **ISO 9001-2015 за управлението на турагентска и туроператорска дейност**, персоналът е специално обучен да работи по изискванията на стандарта, което позволява **оптималното използване на човешките ресурси, техническата база и др.**, и води до значително намаляване на разходите на фирмата;

По отношение Сертификат от ISO 9001: 2015 Комисията счита, че наличието на подобна система е фактор, който допринася за по-добро качество на услугите и не е обективно обстоятелство обуславящо в пъти по-ниско предложената такса самолетен билет от участника.

По отношение на посочените в обосновката в т. 4 и т.5

4. Анализът, базиран на връзката между обем, приходи от дейността, себестойност на продукта и печалбата, показва че увеличението на обема работа води до намаляване на размера на разносните, което е предпоставка за прилагане на по-благоприятни цени поради реализирани икономии от мащаба.

5. Клио Травел декларира спазването на всички приложими правила и изисквания, свързани с опазване на околната среда, социалното и трудовото право, приложими споразумения и разпоредби на международното екологично, социално и трудово право **/чл.115 от ЗОП/**.

Комисията счита още, че колкото и да е голям процента на търговските отстъпки/ преференции/ индивидуални тарифни условия, в случая не може да доведе до предлаганата от участника цена, която е с 0,01 лв. предвид факта, че всеки туроператор ползва търговска отстъпка и преференции.

По тази причина Комисията в качеството си на помощен орган на възложителя, не може да приеме писмената финансова обосновка на участника, доколкото в същата няма доказателства, че услугата ще се изпълнява коректно в бъдеще, на предложената изключително ниската такса обслужване.

Участникът не е представил никаква обосновка по отношение спазване на разпоредбите на чл.115 във връзка с чл.47, ал.3 от ЗОП и чл.39, ал.3, б. „Д“ от ППЗОП

По същество такава услуга осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж се основава на правилното разходване на човешкия труд и неговата ефективност, но в обосновката липсват данни, че участникът е направил разчет на разходите за служители си и как същите ще с посочената от участника такса от 0,01 лв. ще успява да изпълнява договори, за които има ангажимент, като разчита на квалифициран персонал.

Участникът при попълването на Предложена такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) е следвало да спази задълженията, свързани с данъци и осигуровки, закрила на заетостта и условията на труд.

Участникът не е отчел, че настоящата поръчка е услуга по смисъла на ЗОП, както и че организационните разходи и разходите за екип, от гледна точка на финансов ресурс и време значително би надвишило стойността на **Предложена такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване) в лева без вкл. ДДС (подпоказател П1) от 0,01 лв.**

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

С оглед направените констатации по отношение предложената такса за издаване на самолетен билет (такса обслужване), Комисията счита, че участникът не е доказал (не е представил никакви доказателства) за наличието на изключително благоприятни условия за участника за представянето на услугата- осигуряване на самолетни билети попадащи в някоя от хипотезите на чл.72, ал.2 от ЗОП, поради което и в рамките на своята оперативна самостоятелност, предлага на Възложителя КЛИО ТРАВЕЛ ООД да бъде отстранен от участие в процедурата на основание чл.107, т. 3 във връзка с чл.72, ал.3 от ЗОП.

Водима от направения по-горе анализ, Комисията допуска до оценка предложенията на следните участници:

АЕРОТУР ММ ООД

„БЪЛГАРИЯ ЕР И ПОСОКА“ ДЗЗД, с участници БЪЛГАРИЯ ЕР АД и ПОСОКА КОМ
ООД

Комисията пристъпи към временно класиране съгласно методиката:

По показателя Финансова оценка

Участникът АЕРОТУР ММ ООД - получава – 40 точки

Участникът „БЪЛГАРИЯ ЕР И ПОСОКА“ ДЗЗД получава – 34 точки

По показателя Техническа оценка

Участникът АЕРОТУР ММ ООД - получава – 56 точки

Участникът „БЪЛГАРИЯ ЕР И ПОСОКА“ ДЗЗД получава – 27,5 точки

Комисията започна разглеждането на документите по чл. 39, ал. 2 от ППЗОП за съответствието с изискванията към личностното състояние и критериите за подбор, поставени от Възложителя, съгласно разпоредбите на чл. 61, т. 3 от ППЗОП и констатира, че в ЕЕДОП, представени от допуснатите до този етап участници АЕРОТУР ММ ООД и „БЪЛГАРИЯ ЕР И ПОСОКА“ ДЗЗД, отговорят на заложените в документацията изисквания на Възложителя.

Комисията установи, че участникът АЕРОТУР ММ ООД не е подписал с електронен подпис представеният ЕЕДОП, което се явява несъответствие с изискванията към личното състояние и критериите за подбор, поставени от възложителя.

Въз основа на горната констатация по отношение критериите за подбор и на основание чл. 61, ал.2, т.3 от ППЗОП, участникът АЕРОТУР ММ ООД следва да представи нов ЕЕДОП, подписан съгласно изискванията на Възложителя и разпоредбите на ЗОП.

ЕЕДОП следва бъде представен на електронен носител подписан с КЕП от представляващите го лица, в срок от пет работни дни от уведомяването, в деловодството на Възложителя

Комисията изпрати уведомление до участника, на основание чл. 61, ал.2, т.3 от ППЗОП, като му се посочи, че в срок от пет работни дни от получаване на уведомлението може да представи нов ЕЕДОП във връзка с констатацията.

До крайния срок за получаване на допълнителни документи по чл. 61, ал.2, т.3 от ППЗОП, в деловодството на Българска федерация по волейбол са получени

**Комисия за избор на изпълнител в обществена поръчка с предмет:
„Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за
нуждите на Българската федерация по волейбол”**

допълнителни документи от АЕРОТУР ММ ООД на дата 29.07.2020 г. Комисията прегледа така представения нов ЕЕДОП и констатира, че същият е подписан от представляващите участника лица и в същия са декларирани изискванията на Възложителя, като за по-голямата част от декларираните обстоятелства е приложил в първоначалната си оферта и доказателства.

След извършване на горните действия, Комисията пристъпи към оценяването и окончателно класиране съгласно методиката на Възложителя:

Първо място: „АЕРОТУР ММ“ ООД, с обща комплексна оценка в размер на 96 точки;

Второ място: „БЪЛГАРИЯ ЕР И ПОСОКА“ ДЗЗД с обща комплексна оценка в размер на 61,5 точки;

Въз основа на горното класиране и предвид факта, че за класирания участник не са налице основанията за отстраняване от процедурата, и същият отговаря на критериите за подбор, Комисията предлага на Възложителя да определи класирания на първоякото участник „АЕРОТУР ММ“ ООД за изпълнител на поръчка с предмет „Осигуряване на самолетни билети за превоз по въздух на пътници и багаж за нуждите на Българска федерация по волейбол” с уникален номер на поръчката в АОП 03994-2020-0002, открита с Решение № 024/12.06.2020 г.

Неразделна част от настоящия протокол е и протокол № 1 от работата на Комисията.

Комисията приключи своята работа на 21.08.2020 г.

Този протокол се състави на основание чл. 181 от ЗОП и чл.61 от ППЗОП.

Председател:

Членове:

.....

.....