П Р О Т О К О Л № 4

Днес, 23.08.2018 г. в административната сграда на ТП ДГС „Смолян”, с адрес: с. гр. Смолян, бул. „България” №83 се проведе заседание на комисията, за провеждане на обществена поръчка с предмет: **„Следгаранционно сервизно и техническо обслужване, профилактика, диагностика и ремонт на моторни превозни средства, включително доставка на резервни части и консумативи за тях, собственост на „ЮЦДП” – Смолян стопанисвани от ЦУ на „ЮЦДП” – гр. Смолян и от ТП „ДГС Смолян”, за срок от 24 месеца по обособени позиции**, съгласно решение № 4/29.05.2018г. на Директора на ТП ДГС „Смолян” за откриване на процедура за възлагане на обществена поръчка.

Комисията, назначена със Заповед № 87/05.07.2018 г. на Директора на ТП ДГС „Смолян”, със задача да разгледа, оцени и класира постъпилите оферти в ТП ДГС „Смолян”, при стриктно спазване на разпоредбите на ЗОП за участие в открита процедура за възлагане на обществена поръчка, започна работа в 09:00 часа в състав:

ПРЕДСЕДАТЕЛ: Христо Балабанов – юрисконсулт при ТП ДГС „Смолян”.
ЧЛЕНОВЕ:

1. Методи Нинов – външен експерт по чл. 229, ал.1, т. 17 от ЗОП;
2. Зорка Маринова – главен счетоводител при ТП ДГС „Смолян”.;
3. Здравко Кафалиев – шофьор лек автомобил до 9 места при ТП ДГС „Смолян”.
4. инж. Георги Кисьов старши лесничей при ТП ДГС „Смолян”;

Работата на комисията протече при следния ред:

Във връзка Протокол №3/03.08.2018 г. с комисията е изпратила писмо на участникът **„ЛИДЕРКАР 3000” ООД,** с което се иска същият да потвърди, че предложените резервни части с описани цени подборно в протокол №3 отговарят на изискванията от техническата спецификация:

1. – т. II.1. от техническата спецификация - Доставените резервни части трябва да са нови неупотребявани, да съответстват на марката и модела МПС или ППС и да бъдат придружени със сертификат за произход/качество. Всяка резервна част трябва да се доставя с оригиналната си опаковка и с ненарушена цялост. На опаковката трябва да е наличен стикер, удостоверяващ произхода на доставката.

2. т. II.2. от техническата спецификация - В Приложение № 7-1 ИЗПЪЛНИТЕЛЯ декларира единичните цени на описаните резервни части за съответните марки и модели МПС и ППС. Декларираните цени важат за целия период на договора.

3. т. II.8. от техническата спецификация - Гаранционният срок на закупените от ИЗПЪЛНИТЕЛЯ и вложени нови резервни части следва да бъде не по-кратък от гаранционният им срок определен от съответния производител.

Отделно от това, комисията е изискала участникът да посочи при закупуване на резервни части от производителите/доставчици използвате ли търговска отстъпка и в какъв процент, както и да посочи кои случаи покрива гаранцията.

Участникът **„ЛИДЕРКАР 3000” ООД е представил писмо, в което е изложим следните доводи:**

1. Потвърждаваме, че предложените цени в Приложение №7-1 отговарят на изискванията от техническата спецификация:

- т. II.1. от техническата спецификация - Доставените резервни части трябва да са нови неупотребявани, да съответстват на марката и модела МПС или ППС и да бъдат придружени със сертификат за произход/качество. Всяка резервна част трябва да се доставя с оригиналната си опаковка и с ненарушена цялост. На опаковката трябва да е наличен стикер, удостоверяващ произхода на доставката.

- т. II.2. от техническата спецификация - В Приложение № 7-1 ИЗПЪЛНИТЕЛЯ декларира единичните цени на описаните резервни части за съответните марки и модели МПС и ППС. Декларираните цени важат за целия период на договора.

- т. II.8. от техническата спецификация - Гаранционният срок на закупените от ИЗПЪЛНИТЕЛЯ и вложени нови резервни части следва да бъде не по-кратък от гаранционният им срок определен от съответния производител.

При закупуване на резервни части фирмата ползва отстъпки в широк диапазон от 10 % до 90 %. Участваме в търговете и аукционите за разпродажба на залежели резервни части или такива за по-стари автомобили, при които цените са минимални и близки до цени на килограм.

Гаранцията на резервните части покрива всички видове производствени или текущи дефекти възникнали в гаранционен срок.

Поддържаме автомобилния парк на много горски стопанства. Автомобилите са идентични, заредили сме големи количества авточасти и предпочитаме да ги продаваме на минимални цени и да печелим от труда за тяхната смяна.

Във връзка с протокол №3 от 03.08.2018 г. на комисията назначена със Заповед №87/05.07.2018 г. на Директора на ТП ДГС „Смолян" са поискани писмени обосновки на следните участници:

- **От „ЛИДЕРКАР 3000" ООД** е поискана писмена обосновка за начина на образуване на предложението с числово изражение – Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми, тъй като същата е с 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка;

- **От „ЛИДЕРКАР 3000" ООД** е поискана писмена обосновка за начина на образуване на предложението с числово изражение – цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 8, 9 и 18 от ценовото предложение – Приложение №7-2, тъй като същата е с 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка;

- **От „НИК СТИЛ" ООД** е поискана писмена обосновка за начина на образуване на предложението с числово изражение – Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми, тъй като същата е с 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка;

- **„ПРИМЕКС" ЕООД** е поискана писмена обосновка за начина на образуване на предложението с числово изражение - цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 4, 16 17, 23 и 24 от ценовото предложение – Приложение №7-2, тъй като същата е с 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка.

В изпълнение на чл.72, ал.1 от ЗОП е определен 5-дневен срок от датата на получаване на писмото участниците да представят писмена обосновка.

Председателят обяви, че в указания срок и от тримата участници са постъпили обосновки, поради което комисията пристъпи към разглеждането им.

I. Участникът „ЛИДЕРКАР 3000" ООД е представил запечатан непрозрачен плик с вх. № 2734/14.08.2018 г., в който е поставено писмо – писмена обосновка за начина на образуване на предложението с числово изражение – цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 8, 9 и 18 от ценовото предложение – Приложение №7-2, тъй като същата е с 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка.

В горепосоченото писмо участникът е заявил следното:

1. Фирмата „ЛИДЕРКАР 3000" ООД е създадена с цел да пренесем опита ни от автомобилния спорт в цялостното обслужване на автомобили. Разполагаме със собствено изградени и закупени бази в градовете – Рудозем, Смолян, Кърджали, Пловдив, Пазарджик, Асеновград и други. В много друго градове работим с наети бази. Фирмата ни е официален представител на Автомотор Корпорация – Ситроен, Мото-Пфое – Форд, Нар – Лада, Автостопанство Варна – Лада. С повечето автомобилни вносители имаме договори за авточасти и консумативи. Представители сме на Бош на територията на

Смолянска област. От 2012 година сме Оторизиран Ферodo център, както и доверен сервиз на всички застрахователни компании. Изпълняваме пътна помощ и автоасистанс на повечето застрахователни компании.

Дружеството „Лидеркар 3000" ООД е представител на френската компания Ситроен и немската Форд, по тази причина в възприело методите и стандартите на работа на международните компании. В основата на „сървиса" /обслужването/ е удовлетвореността на клиента при добра цена. Вниманието към клиента е необходимо да се регистрира с качествено обслужване. Тази политика на фирмата намира отражение и при оригиналното решение за формиране на цените – директни доставки на резервни части и гуми от чужбина, ефективен труд от квалифициран персонал.

Другите ни основни аргументи са, че за изпълнението на обществената поръчка фирмата ще бъде главен изпълнител разполагащ със собствени бази. В качеството си на основен доставчик при извършването на ремонтните дейности и доставка на автомобилни гуми – както на едро, така и на дребно, фирмата има техническата и икономическата възможност да предложи минимални цени на доставката на гуми за автомобили, микробуси.

Оригиналното решение при ценообразуването, пресметнато от управлението на дружеството се дължи на факта, че при изпълнението на обществената поръчка, ще се увеличат продажбите, което ще доведе до увеличаване размера на ползваната отстъпката при закупуваните гуми за автомобили, микробуси. На база реализираните продажби има икономическа възможност да предложимвъзможно най-ниски цени.

Икономическата изгода на фирма „Лидеркар 3000" ООД, се реализира от продадените количества. С увеличаване на продажбите, процента на отстъпка на закупуване се увеличава, респективно доставната цена намалява. В това се крие техническото решение на управлението на фирмата да предложи по –ниски цени. Това ни дава възможност на тази база да направим приблизителна прогнозна стойност на нашата печалба, в резултат на което ние спокойно може да поемем този риск с предложените от нас цени.

Прогнозната стойност се базира на факта, че вече сме обслужвали част от автомобилите собственост на ЮЦДП гр. Смолян стопанисвани на ЦУ на ЮЦДП гр. Смолян и от ТП „ДГС Смолян", както и други горски стопанства и имаме обективно виждане за количествата и размерите на автомобилните гуми от които се нуждаят автомобилите. Това ни позволява да заявим и да поддържаме на склад автомобилни гуми преди да дойде сезона за смяната им на много по-ниски от пазарните цени.

Дружеството при изпълнението на обществената поръчка, си налага политика на удовлетвореност на своите клиенти, и за целта разполага с необходимият персонал за извършване на тези услуги, който е обучен и квалифициран, и няма нужда от назначаване на нови работници и влагане на допълнителни финансови средства.

Рискът, който дружеството поема е напълно обмислен и оправдан. Фирмата разполага със собствен технически средства, евтина работна ръка. Наложила се като добър и коректен бизнес партньор, спечелила доверието на своите доставчици, и с умението си да преговаря със своите партньори тя може и знае как да постигне икономичност при изпълнението на обществената поръчка.

Фирмата има множество сключени договори по обществени поръчки за обслужване на автомобили. Наши клиенти по тези договори са: ТД на НАП гр. Пловдив, Агенция Митници гр. Пловдив, Електроразпределение Юг гр. Пловдив, ТП „ДГС Михалково".

При изпълнение на договорите за обществени поръчки съобразено с чл.115 от ЗОП, „Лидеркар 3000" ООД спазва всички приложими правила и изисквания, свързани с опазването на околната среда, социалното и трудовото право, приложими колективни споразумения и/или разпоредби на международното екологично, социално и трудово право.

Много от фирмите в бранша използват голям процент надценка, което при нас не се възприема. На дневен ред на управлението на фирмата не е да реализира голяма печалба, а напротив да се задържи на пазара в условия на икономическа криза, като коректен и лоялен партньор, предлагащ реални и достъпни цени. Това се постига с висок оборот.

Икономичност на решението – Имаме квалифициран персонал и оптимално, дори икономично разпределен, като един човек изпълнява по няколко длъжности. Всички служители са преминали курсове и обучения от Ситроен – Франция, Форд – Мото Пфое, Бош кар сервиз.

Фирмата ни е от 23 години на пазара и имаме огромен опит в сервизирането на автомобили. Марките автомобили, с които разполагате са ни познати имаме оригиналната сервизна документация и специалисти за тях, не са ни необходими допълнителни разходи за това.

Благоприятни условия – Ние работим в собствена база – съответно нямаме разходи за наем на складова база за голямо количество автомобилни гуми, с минимален брой персонал, който е квалифициран и не са необходими разходи за обучение, наем и външни услуги. Фирмата няма задължения по кредити и лизинги. Освен това собствениците на фирмата участваме с личен труд в конкретните ремонти и доставки на авточасти. Сервизните бази са позиционирани в централните части на градовете, като по този начин улесняваме максимално нашите клиенти. Изчисляването, калкулацията на разходния труд става единните норми на производители на автомобили-съответните марки или наредба 24 от застраховането, при което обективно се начисляват разходите, без надписване. Персоналът ни е високо квалифициран и това спомага за по-кратко време да свършат повече работа, с което постигаме много висока ефективност. Екипите ни в съответните сервизи са съставени предимно от инженери и специалисти с техническо образование по автомобили и с лекото диагностицира и отстраняват възникналите неизправности.

След извършване на оценка на пълнотата на обосновката и обективността на посочените от участника **„Лидеркар 3000” ООД** обстоятелства, комисията взе единодушно решение, че писмената обосновка представена от участника **„Лидеркар 3000” ООД** не следва да бъде приета, поради следните съображения:

Съгласно чл. 72, ал.3 от ЗОП – „получената обосновка се оценява по отношение на нейната пълнота и обективност относно обстоятелствата по ал.2, на които се позовава участникът. При необходимост от участника може да бъде изискана уточняваща информация. Обосновката може да не бъде приета и участникът да бъде отстранен само когато представените доказателства не са достатъчни, за да обосноват предложената цена или разходи. Императивното изискване на тази разпоредба на ЗОП изисква от комисията да направи оценка на обосновка на участника не само за това дали в същата са обхванати възможностите изброени в чл.72, ал. 2 от ЗОП от т.1 до т.5, но и дали към обосновката са приложени доказателства чрез които по безспорен начин да се обоснове предложената от участника цена или разход. Към писмото участникът не е приложил, документи- или информация, с която да докаже изложеното в обосновката. Изискването в ЗОП за доказателства към обосновката е императивно за комисията, а не пожелателно. Представената обосновка по същество представлява недоказани твърдения, които не са подкрепени от никакви доказателства.

Комисията не намира в описаните обстоятелства за персонал посочени в „Икономичност на решението“ обосновка за образуване на предложението с числово изражение – цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 8, 9 и 18. Участникът не се е обосновал как точно използването на квалифициран персонал води до формиране на предложената му цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 8, 9 и 18. Не е дадена информация относно действителното заплащане на труда на тези лица, разпределението им по длъжностите и как това влияе на предложението на участника.

Участникът посочва, че разполага със собствен технически средства, евтина работна ръка. Комисията установи по-горе, че наличие на техническите средства не е посочено по какъв начин са относими към начина на образуване на цените на 1 брой гума, без ДДС по пункт 8, 9 и 18. С твърдението си участника, че разполага с евтина работна ръка си противоречи с твърдението за използване минимален брой персонал, който е квалифициран.

Що се отнася до позоваването на участника на официален представител на Автомотор корпорация – Ситроен, Мото-Пфое – Форд, Нар – Лада, Автостопанство

Варна – Лада без очертаване на конкретни привилегии като такъв, без указване и представяне на доказателства, не може да се обоснове начина на образуване на цената на 1 брой гума, без ДДС по пункт 8, 9 и 18. В дадената обосновка не се предоставя информация в какво се изразява „официален представител" и на какви конкретни части, консумативи, гуми и др. Липсват също и конкретни данни и доказателство за договорени отношения между участника и вносителите.

Големия брой търговски и складови бази би могло да обясни кратки срокове за изпълнение с оглед близостта на съответната база предвид местоположението й с местата за доставка, но не и да обоснове по-ниска цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 8, 9 и 18. Отделно от това, наличие на склад или магазин на територията на страната е критерии за подбор - технически и професионални способности. Изискванията на които следва да отговарят всички участници, не могат да бъдат приети като обстоятелства благоприятстващи само даден участник.

Участникът е посочил, че при изпълнението на обществената поръчка, ще се увеличат продажбите, което ще доведе до увеличаване размера на ползваните отстъпки при закупуваните гуми за автомобили, микробуси.

Никъде в писмената си обосновка няма данни колко процента е тази отстъпка, фактури, оферти или договор с доставчик/ци от които да е видно цената на закупуваните от него автомобилни гуми още повече, че Възложителят не се ангажира с конкретен вид и количества артикули, посочени в Техническата спецификация за съответната обособена позиция. Заявените по вид и количество артикули ще са в зависимост от потребностите на Възложителя. Поради което участникът не може бъде сигурен какво ще е количеството закупени стоки и след което да твърди, че отстъпката ще бъде по-голяма.

Участникът е заявил, че има множество сключени договори по обществени поръчки за обслужване на автомобили.

При същите мотиви по-горе, комисията не приема и това твърдение за относимо към начина на образуване на предложението на цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 8, 9 и 18, тъй като критериите за подбор, на които следва да отговарят всички участници не могат да бъдат приети като обстоятелства благоприятстващи само участника **„Лидеркар 3000" ООД.**

Комисията, след подробно разглеждане, единодушно не приема представената писмена обосновка и РЕШИ, че не допуска до следващ етап на процедурата за обособена позиция №2 участника „Лидеркар 3000" ООД.

II. Участникът „ЛИДЕРКАР 3000" ООД е представил запечатан непрозрачен плик с вх. № 2734/14.08.2018 г., в който е поставено писмо – писмена обосновка за обособена позиция №2 „Доставка на гуми за автомобили, микробуси (в т. ч. монтаж, демонтаж, лепене, баланс на гуми, изправяне на джанти и др.), относно предложена цена за демонтаж/монтаж и баланс на гуми от ценово предложение по Приложение №7-2.

В горепосоченото писмо участникът е заявил следното:

Фирма „Лидеркар 3000" ООД е създадена с цел да пренесем опита ни от автомобилния спорт в цялостното обслужване на автомобили. Разполагаме със собствено изградени и закупени бази в градовете – Рудозем, Смолян, Кърджали, Пловдив, Пазарджик, Асеновград и др. В много други градове работим с наети бази. Фирмата ни е официален представител на Автомотор корпорация – Ситроен, Мото-Пфое – Форд, Нар – Лада, Автостопанство Варна – Лада. С повечето автомобилни вносители имаме договори за авточасти и консумативи. Представители сме на Бош на територията на Смолянска област. От 2012 година сме Оторизиран Феродо център, както и доверен сервиз на всички застрахователни компании. Изпълняваме пътна помощ и автоасистанс на повечето застрахователни компании.

Дружеството „Лидеркар 3000" ООД е представител на френската компания Ситроен и немската Форд, по тази причина е възприело методите и стандартите на работа на международните компании. В основата на „сървиса" /обслужването/ е удовлетвореността на клиента при добра цена. Вниманието към клиента е необходимо да се регистрира с

качествено обслужване. Тази политика на фирмата намира отражение и при оригиналното решение за формиране на цените – директни доставки на резервни части и гуми от чужбина, ефективен труд от квалифициран персонал.

Другите ни основани аргументи са, че за изпълнението на обществената поръчка фирмата ще бъде главен изпълнител разполагащ със собствени бази. В качеството си на основен доставчик при извършването на ремонтните дейности и доставката на автомобилни части и гуми – както на едро, така и на дребно, фирмата има техническата и икономическата възможност да предложи минимални цени, на влаганите гуми и части в ремонтните дейности и на самите ремонтни дейности. Това решение се базира и на наличието на изключително благоприятните условия на участника, като се вземе предвид региона в който се развива дейността, който позволява наемането на евтина, но квалифицирана работна ръка, поради пренасищане от специалисти и предлагането на трудовия пазар.

Оригиналното решение при ценообразуването, пресметнато от управлението на дружеството се дължи на факта, че при закупуване на автомобилни гуми от фирмата, имаме наложена практика, монтаж/демонтаж и баланс на автомобилни гуми да извършваме на минимални цени, с цел удовлетвореност на клиента, което е водещ фактор за налагане на фирмата като коректен партньор на пазара.

В това се крие техническото решение на управлението на фирмата да предложи по-ниски цени.

Предложената цена за монтаж/демонтаж и баланс на автомобилни гуми се базира на факта, че вече сме обслужвали част от автомобилите на собственост на ЮЦДП-Смолян стопанисвани на ЦУ на ЮЦДП гр. Смолян и ТП „ДГС Смолян”, и имаме обективно виждане за техническото състояние на автомобилите.

Дружеството, си налага политика на удовлетвореност на своите клиенти, и за целта разполага с необходимия персонал за извършване на тези услуги, който е обучен и квалифициран, и няма нужда от назначаване на нови работници и влагане на допълнителни финансови средства.

Рискът, който дружеството поема е напълно обмислен и оправдан. Фирмата разполага със собствени технически средства, евтина работна ръка. Наложила се като добър и коректен бизнес партньор, спечелила доверието на своите доставчици, и с умението си да преговаря със своите партньори тя може и знае как да постигне икономичност при изпълнението на обществената поръчка.

Фирмата има множество сключени договори по обществени поръчки за обслужване на автомобили. Наши клиенти по тези договори са: ТД на НАП гр. Пловдив, Агенция Митници гр. Пловдив, Електроразпределение Юг гр. Пловдив, ТП „ДГС - Михалково”.

При изпълнението на договорите за обществени поръчки съобразено с чл.115 от ЗОП, „Лидеркар 3000” ООД спазва всички приложими правила и изисквания, свързани с опазване на околната среда, социалното и трудовото право, приложими колективни споразумения и/или разпоредби на международното екологично, социално и трудово право.

Много от фирмите в бранша използват голям процент надценка, което при нас не се възприема. На дневен ред на управлението на фирмата не е да реализира голяма печалба, а напротив да се задържи на пазара в условия на икономическа криза, като коректен и лоялен партньор, предлагащ реални и достъпни цени. Това се постига с висок оборот.

Икономичност на решението – Имаме квалифициран персонал и оптимално, дори икономично разпределен, като един човек изпълнява по няколко длъжности. Всички служители са преминали курсове и обучения от Ситроен – Франция, Форд – Мото Пфое, Бош кар сервиз.

Фирмата ни е от 23 години на пазара и имаме огромен опит в сервизирането на автомобили. Марките автомобили, с които разполагате са ни познати имаме оригиналната сервизна документация и специалисти за тях, не са ни необходими допълнителни разходи за това.

Благоприятни условия – Ние работим в собствена база, с минимален брой персонал, който е квалифициран и не са необходими разходи за обучение, наем и

външни услуги. Фирмата няма задължения по кредити и лизинги. Освен това собствениците на фирмата участваме с личен труд в конкретните ремонти и доставки на авточасти. Сервизните бази са позиционирани в централните части на градовете, като по този начин улесняваме максимално нашите клиенти. Изчисляването, калкулацията на разходвания труд става по единните норми на производителите на автомобили-съответните марки или наредба 24 от застраховането, при което обективно се начисляват разходите, без надписване. Персоналът ни е високо квалифициран и това спомага за по-кратко време да свършат повече работа, с което постигаме много висока ефективност. Екипите ни в съответните сервизи са съставени предимно от инженери и специалисти с техническо образование по автомобили и с лекото диагностицира и отстраняват възникналите неизправности.

Тъй като фирмата е в процес на разработване, на регион Пловдив тя разполага със собствени и наети бази, и си позволява да предложи по-ниски цени за да се наложи на пазара. Политиката на работа както и на дружеството така и на фирмите които работят с нея е преди всичко удовлетвореността на клиентите.

След извършване на оценка на пълнотата на обосновката и обективността на посочените от участника **„Лидеркар 3000" ООД** обстоятелства, комисията взе единодушно решение, че писмената обосновка представена от участника **„Лидеркар 3000" ООД** не следва да бъде приета, поради следните съображения:

Съгласно чл. 72, ал.3 от ЗОП – „получената обосновка се оценява по отношение на нейната пълнота и обективност относно обстоятелствата по ал.2, на които се позовава участникът. При необходимост от участника може да бъде изискана уточняваща информация. Обосновката може да не бъде приета и участникът да бъде отстранен само когато представените доказателства не са достатъчни, за да обосноват предложената цена или разходи. Императивното изискване на тази разпоредба на ЗОП изисква от комисията да направи оценка на обосновка на участника не само за това дали в същата са обхванати възможностите изброени в чл.72, ал. 2 от ЗОП от т.1 до т.5, но и дали към обосновката са приложени доказателства чрез които по безспорен начин да се обоснове предложената от участника цена или разход. Към писмото участникът не е приложил, документи- или информация, с която да докаже изложеното в обосновката. Изискването в ЗОП за доказателства към обосновката е императивно за комисията, а не пожелателно. Представената обосновка по същество представлява недоказани твърдения, които не са подкрепени от никакви доказателства.

Комисията намира, че сочените обстоятелства за персонал не може да обоснове образуване на предложението с числово изражение - предложена цена за демонтаж/монтаж и баланс на гуми от ценово предложение по Приложение №7-2

Участникът посочва, че разполага със собствен технически средства, евтина работна ръка. Комисията установи по-горе, че наличие на техническите средства не е посочено по какъв начин са относими към начина на образуване на цената на демонтаж/монтаж и баланс на гуми.

Що се отнася до позоваването на участника на официален представител на Автомотор корпорация – Ситроен, Мото-Пфое – Форд, Нар – Лада, Автостопанство Варна – Лада без очертаване на конкретни привилегии като такъв, без указване и представяне на доказателства, не може да се обоснове начина на образуване на цената на демонтаж/монтаж и баланс на гуми. В дадената обосновка не се предоставя информация в какво се изразява „официален представител" и на какви конкретни части, консумативи, гуми и др. Липсват също и конкретни данни и доказателство за договорени отношения между участника и вносителите.

Големия брой търговски и складови бази би могло да обясни кратки срокове за изпълнение с оглед близостта на съответната база предвид местоположението й с местата за доставка, но не и да обоснове по-ниска на демонтаж/монтаж и баланс на гуми. Отделно от това, наличие на склад или магазин на територията на страната е критерии за подбор- технически и професионални способности. Изискванията на които следва да отговарят всички участници, не могат да бъдат приети като обстоятелства благоприятстващи само даден участник.

Комисията намира твърдението като неоснователно, че предложената цена за монтаж/демонтаж и баланс на автомобилни гуми се базира на факта, че вече „Лидеркар 3000” ООД са обслужвали част от автомобилите собственост на ЮЦДП-Смолян стопанисвани от ЦУ на ЮЦДП гр. Смолян и ТП „ДГС Смолян”, и имали обективно виждане за техническото състояние на автомобилите. В случая писмената обосновка е за образуване на предложението с числово изражение - Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми по обособена позиция №2. Комисията не намира логика между твърдението на участника за техническото състояние на автомобилите собственост на ЦУ на ЮЦДП гр. Смолян и ценообразуването на Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми по обособена позиция №2.

Участникът е заявил, че има множество сключени договори по обществени поръчки за обслужване на автомобили.

При същите мотиви по-горе, комисията не приема и това твърдение за относимо към начина на образуване на предложението на цена на Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми по обособена позиция №2, тъй като критериите за подбор, на които следва да отговарят всички участници не могат да бъдат приети като обстоятелства благоприятстващи само участника **„Лидеркар 3000” ООД.** Отделно за това писмената обосновка се отнася за начина на образуване на предложението - Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми по обособена позиция №2, а не за обслужване на автомобили.

Комисията, след подробно разглеждане, единодушно не приема представената писмена обосновка и РЕШИ, че не допуска до следващ етап на процедурата за обособена позиция №2 участника „Лидеркар 3000” ООД

III. Участникът **„ПРИМЕКС” ЕООД** е представил запечатан непрозрачен плик с писмо – подробна писмена обосновка за начина на образуване на предложението с числово изражение - цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 4, 16 17, 23 и 24 от ценовото предложение – Приложение №7-2, тъй като същата е с 20 на сто по-благоприятно от средната стойност на предложенията на останалите участници по същия показател за оценка, в което е посочил следното:

1. Икономическа обосновка за летни гуми размер 205/55R16 в пункт 4:

Година	**2015**	**2016**	**2017**
Начислявани разходи за външни услуги към себестойността на продукта /% годишно/	**7,25**	**7,54**	**7,88**
Начислявани разходи за амортизация към себестойността на продукта /% годишно/	**4,36**	**5,21**	**5,67**
Начислявани разходи за заплати към себестойността на продукта /% годишно/	**13,81**	**13,49**	**13,38**
Начислявани разходи за осигуровки към себестойността на продукта /% годишно/	**15,51**	**16,55**	**16,63**
Начислявана печалба към себестойността на продукта /% годишно/	**14,97**	**14,69**	**14,52**

Средната надценка от продажба на този размер гуми за последните три финансови години (2015, 2016, 2017 г.) – 11,43 %.

Средната надценка на летни гуми размер 205/55R16 към ТП ДГС Смолян по оферта – 13,75 %.

2. Икономическа обосновка за зимни гуми размер 205/55R16 в пункт 16:

Година	**2015**	**2016**	**2017**
Начислявани разходи за външни услуги към себестойността на	**7,87**	**7,91**	**7,34**

продукта /% годишно/			
Начислявани разходи за амортизация към себестойността на продукта /% годишно/	**4,58**	**5,99**	**5,47**
Начислявани разходи за заплати към себестойността на продукта /% годишно/	**13,32**	**13,93**	**13,46**
Начислявани разходи за осигуровки към себестойността на продукта /% годишно/	**15,37**	**16,42**	**16,82**
Начислявана печалба към себестойността на продукта /% годишно/	**14,74**	**14,57**	**14,61**

Средната надценка от продажба на този размер гуми за последните три финансови години (2015, 2016, 2017 г.) – 11,49 %.

Средната надценка на зимни гуми размер 205/55R16 към ТП ДГС Смолян по оферта – 12,54 %.

3. Икономическа обосновка за зимни гуми размер 205/80R16 в пункт 17:

Година	**2015**	**2016**	**2017**
Начислявани разходи за външни услуги към себестойността на продукта /% годишно/	**7,13**	**7,57**	**7,26**
Начислявани разходи за амортизация към себестойността на продукта /% годишно/	**4,35**	**5,72**	**5,54**
Начислявани разходи за заплати към себестойността на продукта /% годишно/	**13,24**	**13,97**	**13,51**
Начислявани разходи за осигуровки към себестойността на продукта /% годишно/	**15,36**	**16,49**	**16,75**
Начислявана печалба към себестойността на продукта /% годишно/	**14,24**	**14,56**	**14,83**

Средната надценка от продажба на този размер гуми за последните три финансови години (2015, 2016, 2017 г.) – 11,37 %.

Средната надценка на зимни гуми размер 205/80R16 към ТП ДГС Смолян по оферта – 13,21 %.

4. Икономическа обосновка за зимни гуми размер 265/65R17 в пункт 23:

Година	**2015**	**2016**	**2017**
Начислявани разходи за външни услуги към себестойността на продукта /% годишно/	**7,15**	**7,22**	**7,95**
Начислявани разходи за амортизация към себестойността на продукта /% годишно/	**4,18**	**5,86**	**5,58**
Начислявани разходи за заплати към себестойността на продукта /% годишно/	**13,27**	**13,73**	**13,61**
Начислявани разходи за осигуровки към себестойността на продукта /% годишно/	**15,45**	**16,78**	**16,24**
Начислявана печалба към себестойността на продукта /% годишно/	**14,32**	**14,46**	**14,95**

Средната надценка от продажба на този размер гуми за последните три финансови години (2015, 2016, 2017 г.) – 11,38 %.

Средната надценка на зимни гуми размер 265/65R17 към ТП ДГС Смолян по оферта – 12,28 %.

5. Икономическа обосновка за зимни гуми размер 265/60R18 в пункт 24:

Година	**2015**	**2016**	**2017**
Начислявани разходи за външни услуги към себестойността на продукта /% годишно/	**7,84**	**7,16**	**7,55**
Начислявани разходи за амортизация към себестойността на продукта /% годишно/	**4,82**	**5,68**	**5,85**
Начислявани разходи за заплати към себестойността на продукта /% годишно/	**13,72**	**13,37**	**13,16**
Начислявани разходи за осигуровки към себестойността на продукта /% годишно/	**15,54**	**16,87**	**16,42**
Начислявана печалба към себестойността на продукта /% годишно/	**14,23**	**14,64**	**14,59**

Средната надценка от продажба на този размер гуми за последните три финансови години (2015, 2016, 2017 г.) – 11,43 %.

Средната надценка на зимни гуми размер 265/60R18 към ТП ДГС Смолян по оферта – 13,58 %.

От гореизложеното е видно, че надценката която ще реализираме при изпълнение на поръчката достатъчна за спазване на търговската логика.

Всичко това е лесно доказуемо с разкриване на фирмената ни тайна, предоставяйки фактури пред подходяща инстанция.

- Наличие на изключително благоприятни условия на участника (фактори посочени в чл.72, ал.2, т.2 от ЗОП)

„Примекс” ЕООД е оторизиран и единствен представител на територията на Р. България на производителя Petlas на оферираните гуми. Постигайки заложените от фирмата производител цели, получаваме специални и изключително добри покупни цени на предлаганите от нас гуми.

„Примекс” ЕООД е един от най- големите доставчици на автомобилни гуми на територията на Р. България (вносител на 20 марки гуми) с над 20 годишна история. С осем собствени сервизни центрове в страната и над тридесет франчайз сервиза от веригата Pilot сме желан бизнес партньор на всеки производител.

Мрежовото ни покритие в страната и обемите продавани гуми водят до получаване на едно то най-добрите условия за закупуване на гуми от заводите, съответно реализиране на добра надценка при продажбата им.

- Икономичност при изпълнение на обществената поръчка (фактори посочени в чл.72, ал.2, т.2 от ЗОП):

Фирмата разполага с осем сервизни центъра и складове за дистрибуция на едро, разположени София, Варна, Шумен, Добрич, Велико Търново и Бургас, което обуславя и по-ниските ни цени за нашите клиенти. Сервизните центрове разполагат с собствена логистика, с което намаляваме разходите ни за доставка на стоките до нашите клиенти.

Оферираната специална цена за ТП „ДГС Смолян”, е по-ниска от средната цена, на която продаваме, поради следните причини:

ТП „ДГС Смолян” е приоритетен клиент на „Примекс” ЕООД

ТП „ДГС Смолян” е коректен и сигурен платец

Свежи оборотни средства

Желание на страна на „Примекс” ЕООД да запази служителите си и да отвори допълнителни работни места.

След извършване на оценка на пълнотата на обосновката и обективността на посочените от участника „Примекс” ЕООД обстоятелства, комисията взе единодушно решение, че писмената обосновка представена от участника „Примекс” ЕООД не следва да бъде приета, поради следните съображения:

Съгласно чл. 72, ал.3 от ЗОП – „получената обосновка се оценява по отношение на нейната пълнота и обективност относно обстоятелствата по ал.2, на които се позовава участникът. При необходимост от участника може да бъде изискана уточняваща информация. Обосновката може да не бъде приета и участникът да бъде отстранен само когато представените доказателства не са достатъчни, за да обосноват предложената цена или разходи.”

Императивното изискване на тази разпоредба на ЗОП изисква от комисията да направи оценка на обосновка на участника не само за това дали в същата са обхванати възможностите изброени в чл.72, ал. 2 от ЗОП от т.1 до т.5, но и дали към обосновката са приложени доказателства чрез които по безспорен начин да се обоснове предложената от участника цена или разход. Към писмото участникът не е приложил, документи или информация, с която да докаже изложеното в обосновката. Изискването в ЗОП за доказателства към обосновката е императивно за комисията, а не пожелателно. Представената обосновка по същество представлява недоказани твърдения, които не са подкрепени от никакви доказателства.

Участникът е посочил средна надценка за цената на 1 брой гума, без ДДС по пункт 4, 16 17, 23 и 24, без да е посочил конкретна цена върху която се изчислява този процент, както и без да са приложени фактури, оферти или договор от които да е видно цената на закупуваните от него автомобилни гуми по пункт 4, 16 17, 23 и 24. В случай, че участникът се е опасявал, че предоставянето на фактури, оферти или договор би могло да наруши конфиденциалността във връзка с наличието на търговска тайна, същият има право да посочи изрично това в писмената си обосновка или в декларация в свободен текст.

На следващо място участникът е посочил, че ползва специални и изключително добри покупни цени на предлаганите гуми от производителите, но не е посочено по какъв начин това влияе благоприятно на предложението цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 4, 16 17, 23 и 24 и в каква степен.

Липсват също и конкретни данни и доказателство за договорни отношения между участника и производителите на гуми, както и с фирмата Petlas, които да влияят на начина на образуване на цената на 1 брой гума, без ДДС по пункт 4, 16 17, 23 и 24.

Големия брой сервизни центрове би могло да обясни кратки срокове за изпълнение с оглед близостта на съответния офис предвид местоположението му с местата за доставка, но не и да обоснове по-ниска цена на 1 брой гума, без ДДС по пункт 4, 16 17, 23 и 24. Няма информация също дали сервизни центрове са собствени или наети, какви са разходите на участника за поддръжката им и т.н.

Отделно от това, наличие на склад или магазин на територията на страната е критерии за подбор- технически и професионални способности. Изискванията на които следва да отговарят всички участници, не могат да бъдат приети като обстоятелства благоприятстващи само даден участник.

Комисията, след подробно разглеждане, единодушно не приема представената писмена обосновка и РЕШИ, че не допуска до следващ етап на процедурата за обособена позиция №2 участника „Примекс” ЕООД“.

IV. Участникът **„Ник стил” ООД** е представил запечатан непрозрачен плик с писмо – подробна писмена обосновка, в което е посочил следното:

Съгласно методиката за определяне на размера на възнаграждение Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии, група Механици и монтьори на моторни превозни средства“ "минималната цена на труда" от Минималния осигурителен доход за 2018 е **623.00 лева**, съгласно **ЗАКОН за бюджета на Държавното обществено**

осигуряване за 2018 г. съгласно Приложение № 1 към чл. 9 ал. 1 т. 1 за категория Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии за техническо обслужване и ремонт на автомобили и мотоциклети, група Механици и монтьори на моторни превозни средства, длъжност Автомонтьор, осигуровки за сметка на работодателя в размер на 118.49 лева, като разходите за труд на работодателя са 741.49 лв. като за 21 работни дни на месец средно за годината и по 8 часа на ден се получава средна цена на заплащането на механик за сервизен час от **4.41 лв. на час (четири лева и четиридесет и една стотинки) лева за изработен нормочас**.

Оферираната цена за демонтаж монтаж и баланс на гума е произведение от сумата от необходимите нормочасове за извършване на дадените операции , направени преки и косвени разходи от фирмата и съответната печалба.

За оферираните размери гуми необходимото време за една операция е 20 минути извършено от един служител, т.е. 4.41 лв. х 20 мин. = 1.47 лв.

За осигуряването на всички преки и косвени разходи свързвани с извършване на операцията са предвидени и калкулирани/ ел.енергия, подмяна и поддръжка на оборудването и съоръженията, консумативи, работно облекло и лични предпазни средства на персонала и др/.

Съгласно техническите параметри на производителя - Ел енергия за извършена операция – 2 бр машини/машина за демонтаж монтаж , баланс машина/ по 6 кВтч. = 12 кВтч х 20 мин. = 4кВтч х 0.17 лв = 0.68 лв.

Съгласно техническите параметри на производителя - Ел.Енергия за извършване на операцията 1 бр. машина /компресор/ 15 кВтч. х 10 мин. = 2.5 кВтч х 0.17 лв. = 0.43 лв.

Разходи за поддръжка и подмяна на машините и съоръженията – 1.62 лв.

Консумативи, работно облекло и лични предпазни средства за 1 работник – 0.30 лв.

Печалба – 2.50 лв.

По този начин дадената офертна цена не противоречи на "минималната цена на труда", и се спазват задълженията по чл. 115 от ЗОП, както и всички приложими правила и изисквания, свързани с опазване на околната среда, социалното и трудовото право, приложими колективни споразумения и/или разпоредби на международното екологично, социално и трудово право съгласно приложение № 10 от ЗОП.

Нямаме приложен Протокол от работата на Комисията, за да се вземат в предвид ценовите параметри на останалите участници във Обществената поръчка, но при така зададената формула може да се изчисли заплатата след като се приспаднат разходите за заплата на служителя и към **Бюджета за Държавното обществено осигуряване.** Това сравнение дали е показателно за икономичека изгодност?!

Предложената от „Ник стил“ ООД цена за 1 брой гума за демонтаж/монтаж и балансиране не е изолиран случай а е мотивирано предложение при изпълнени обществени поръчки които са изпълнени успешно обществени поръчки към публични възложители на цени, които са със подобни нива на Предлагана цена за 1 брой гума за демонтаж/монтаж и балансиране по настоящата обществена поръчка.

При вземане на решение за офертната цена по въпросната поръчка, ние взехме предвид реалните цени за труда на работна ръка, необходими за изпълнение на обемите работа, възложени по обществената поръчка, съгласно 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 всеки от сервизите от веригата на AutoBOX 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 прилагани същите или сходни ценови нива, като оферираните при тази обществена поръчка.

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 „Ник Стил“ ООД предоставя, са в синхрон с най-новите изисквания и стандарти за качество, сигурност и опазване на околната среда.

Приложение: Договор за проверка и профилактика – заверено ксерокопие; Фактура за закупено работно облекло – заверено ксерокопие;

След извършване на оценка на пълнотата на обосновката и обективността на посочените от участника „Ник Стил“ ООД обстоятелства, комисията взе единодушно решение, че писмената обосновка представена от участника „Ник Стил“ ООД следва да бъде приета, поради следните съображения:

Участникът е представил доказателства за разходи за поддръжка на машините и съоръженията, видно от договор приложен към писмената обосновка.

Участникът е представил доказателства - фактура за закупени консумативи, работно облекло и лични предпазни средства.

Участникът като доказателство е представил технически данни на използваните машини за демонтаж монтаж, баланс и компресор за консумираната от тях ел. енергия.

Участникът е декларирал в писмената си обосновка, че печалбата е 2,50 лв. /два лева и петдесет стотинки/.

В обосновката е посочено, конкретно как тези обстоятелства влияят на предложенията на участника поради което комисията счита, че в писмената обосновка на участника „Ник Стил“ ООД са посочени обективни обстоятелства, подкрепени с представени доказателства, свързани с икономически особености на предоставяните услуги, избрани технически решения и наличие на изключително благоприятни условия за участника.

Комисията, след подробно разглеждане, единодушно приема представената писмена обосновка и РЕШИ, че допуска до следващ етап на процедурата за обособена позиция №2 участника „Ник Стил“ ООД.

Комисията пристъпи към оценка на ценовите предложенията на допуснати участници съобразно заложената методика в настоящата процедура за **обособени позиции №1, №2 и №3,** които ще бъдат оценявани по критерии **„оптимално съотношение качество/цена”, както следва:**

ОЦЕНЯВАНЕ НА ФИНАНСОВОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ №1

За обособена позиция №1, оценката се извършва по цитираната по-долу методика.

Изчисляване на Финансовото предложение

Финансовото предложение (ФП) е с относителна тежест 80% разпределено на съответните финансови показатели (П) и техните максимални оценки:

- Финансовото предложение за цени на резервни части (П1) - 65 точки,
- Финансовото предложение за цена за положен труд (П2) - 15 точки

Оценката на финансовото предложение за търговска отстъпка, цени на резервни части и положен труд се изчислява по следната формула:

$$ФП = П1 + П2$$

Показател 1 (П1) „Финансовото предложение за цени на резервни части“ е с относителна тежест 65% разпределено на съответните финансови показатели (П) и техните максимални оценки:

- Цена на резервни части за Тойота Ланд Круизер 150 (ПЦ1) - 4 точки;
- Цена на резервни части за Тойота Ланд Круизер 120 (ПЦ2) - 4 точки;
- Цена за резервни части за Тойота Хайлукс (ПЦ3) - 8 точки;
- Цена за резервни части за Тойота Рав 4 (ПЦ4) - 8 точки;
- Цена за резервни части за Тойота Корола версо (ПЦ5) - 6 точки;
- Цена за резервни части за Грейт Уол Ховер (ПЦ6) - 8 точки;
- Цена за резервни части за Грейт Уол Стийд 5 (ПЦ7) - 3 точки;
- Цена за резервни части за Грейт Уол Волекс С10 (ПЦ8) - 4 точки;
- Цена за резервни части за Лада, 4х4 (2121) и ВАЗ 21214 (ПЦ9) - 10 точки;
- Цена за резервни части за УАЗ 31514 (ПЦ10) - 1 точки;
- Цена за резервни части за ЗИД 200 (ПЦ11) - 1 точки;
- Цена за резервни части за Фолксваген, LT 35 (ПЦ12) - 3 точки;
- Цена за резервни части за MAN ME 18.280 (ПЦ13) - 5 точки.

С този показател се оценяват предложените от участниците общи цени за резервни части за отделните марки и модели МПС посочени от участниците в ценовото предложение – изготвено по образеца на възложителя.

Коефициентът на тежест (броят точки) е определен съобразно броят на МПС за всяка марка и модел и относителната разлика в цената на основни възли и части.

Оценката на финансовото предложение за цени на резервни части се изчислява по следната формула:

$$\mathbf{П1_n} = \frac{ПЦ_1 \min}{ПЦ_1 n} \text{ x } 4 + \frac{ПЦ_2 \min}{ПЦ_2 n} \text{x } 4 + \frac{ПЦ_3 \min}{ПЦ_3 n} \text{ x } 8 + \frac{ПЦ_4 \min}{ПЦ_4 n} \text{x } 8 + \frac{ПЦ_5 \min}{ПЦ_5 n} \text{x } 6 + \frac{ПЦ_6 \min}{ПЦ_6 n} \text{ x } 8 +$$

$$+ \frac{ПЦ_7 \min}{ПЦ_7 n} \text{ x } 3 + \frac{ПЦ_8 \min}{ПЦ_8 n} \text{ x } 4 + \frac{ПЦ_9 \min}{ПЦ_9 n} \text{ x } 10 + \frac{ПЦ_{10} \min}{ПЦ_{10} n} \text{ x } 1 + \frac{ПЦ_{11} \min}{ПЦ_{11} n} \text{ x } 1 +$$

$$+ \frac{ПЦ_{12} \min}{ПЦ_{12} n} \text{ x } 3 + \frac{ПЦ_{13} \min}{ПЦ_{13} n} \text{ x } 5$$, където:

- $\mathbf{П1_n}$ - Финансовото предложение за цени на резервни части на n-тия участник;
- ***ПЦт min*** – най-ниската сума от предложените цени (ПЦ) на резервни части за съответната марка и модел МПС от всички предложения на участниците;
- ***ПЦт n*** – сума от предложената цена на резервни части за съответната марка и модел МПС на n-тия участник;
- ***m*** – поредния номер на съответната марка и модел МПС, където:

Показател 2 (П2) „Финансовото предложение за цена за положен труд“ е с относителна тежест 15% и включва предлаганата цена за положен труд за един астрономически час. Максималната оценка е 15 точки.

Оценката на финансовото предложение за цена на положен труд се изчислява по следната формула:

$$\mathbf{П2}_{\mathbf{n}} = \frac{Цена\ \ за\ \ положен\ \ труд\ \min}{Цена\ \ за\ \ положен\ \ труд\ \ n} \text{ x 15 , където}$$

- **П2$_n$ -** Финансовото предложение за цена за положен труд на n-тия участник;
- ***Цена за положен труд min*** – най-ниската цена за положен труд от предложените цени за положен труд от всички предложения на участниците.
- ***Цена за положен труд n*** – предложената цена за положен труд на n-тия участник.
- „15" е относителната тежест на показателя в комплексната оценка.

Допуснати до оценяване на финансовото предложение за обособена позиция №1 са участници „ЛИДЕРКАР 3000" ООД и „НИК СТИЛ" ООД.

Предложенията на двамата участници са:

№	Модел, марка	Предлагана обща стойност на резервни части на участник **ЛИДЕРКАР 3000 ООД**	Предлагана обща стойност на резервни части на участник **НИК СТИЛ ООД**
1	Тойота, Ланд Круизер 150	2068	4635,42
2	Тойота, Ланд Круизер 120	1356	4602,54
3	Тойота, Хайлукс (2009 и 2015г.)	5758	7563,06
4	Тойота, Рав 4	1845	3945
5	Тойота, Корола версо	1892	4030,30
6	Грейт уол, Ховер	2083	5515,64
7	Грейт уол, Стийд 5	3698	5002,41
8	Грейт уол, Волекс С10	870	5165,30
9	Лада, 4х4 (2121) и ВАЗ 21214	1655	2441,70
10	УАЗ 31514	1152	3817
11	ЗИД 200	21	759
12	Фолксваген, LT 35	2300	5529,60
13	MAN ME 18.280	2137	1551,90

	Цена за положен труд		

Оценяване на участника - „ЛИДЕРКАР 3000" ООД

П1 $_{Лидеркар\ 3000}$ = 2068/2068 x 4 +1356/1356 x 4 +5758/5758 x 8 + 1845/1845 x 8 + +1892/1982 x 6 + 2083/2083 x 8 + 3698/3698 x 3 + 870/870 x 4 + + 1655/1655 x 10 + 1152/1152 x 1+ 21/21 x 1 + + 2300/2300 x 3 + + 2137/2137 x 5 = 4+4+8+8+6+8+3+4+10+1+1+3+5 = **65,00 т.**

П2 $_{Лидеркар\ 3000.}$ = 6/6 x 15 = **15 т**

Оценка на финансовото предложение на участник „ЛИДЕРКАР 3000" ООД

ФП $_{Лидеркар}$ = 65,00 + 15,00 = **80,00 т.**

Оценяване на участника - „НИК СТИЛ" ООД

П1 $_{Ник\ Стил}$ = 2068/4635,42 x 4 +1356/4602,54 x 4 +5758/7563,06 x 8 + 1845/3945 x 8 + + 1892/4030,30 x 6 + 2083/5515,64 x 8 + 3698/5002,41 x 3 + 870/5165,3 x 4 + + 1655/2441,70 x 10 + 1152/3817 x 1+ 21/759 x 1 + 2300/5529,6 x 3 + + 2137/1551,90 x 5 = 1,78 + 1,18 + 6,09 + 3,74 + 2,82 + 3,02 + 2,22 + 0,67 + + 6,78 + 0,30 + 0,03 + 1,25 + 6,89 = **36,77 т.**

П2 Ник Стил = 6/7 х 15 = **12,86 т.**

Оценка на финансовото предложение на участник „НИК СТИЛ“ ООД

ФП Ник Стил = 36,77 + 12,86 = **49,63 т.**

ОЦЕНЯВАНЕ НА ЦЕНОВОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ №2

За обособена позиция №2, оценката се извършва по цитираната по-долу методика.

Изчисляване на Ценовото предложение

Ценовото предложение е с относителна тежест 90%, разпределено на съответните ценови показатели (П) и техните максимални оценки:

- Цена на гуми (П1) - 74 точки;
- Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми (П2) - 16 точки;

Оценката на ценовото предложение се изчислява по следната формула:

ЦП = П1 + П2

1. Показател 1 (П1) „Цена на гуми” - с този показател се оценяват предложените от участниците единични цени за гуми и неговата максимална оценка е 74 точки. ***Предложените от участниците цени за гуми трябва да са в лева без ДДС за един брой от съответния вид/размер и да е изписана до втория знак след десетичната запетая.***

Оценката по този показател са точките, които се определят за всеки участник според предложената цена за всеки размер/вид гума по следната таблица:

№	Параметри на гумите обект на поръчката				Максимален брой точки за конкрета разновидност на гумата	Определяне на точките според предложената цена за всяка една гума				
	Сезонност	Размер	Товарен индекс	Скоростен индекс		Точки за участник предложил **първа най-ниска цена**	Брой точки на следващите три предложения на участниците във възходящ ред			Точки за предложения на всички останали участници с предложена цена по-висока от участника предложил четвърта най-ниска цена
							Точки за участника предложил **втора** най-ниска цена	Точки за участника предложил **трета** най-ниска цена	Точки за участника предложил **четвърта** най-ниска цена	
1	летни	185/65/15	88	T	2	2	1.5	1	0.5	0.5
2	летни	175/80/16	88	S	2	2	1.5	1	0.5	0.5
3	летни	185/75/16	102	R	3	3	2.5	2	1.5	1
4	летни	205/55/16	91	H	3	3	2.5	2	1.5	1
5	летни	205/80/16	104	T	3	3	2.5	2	1.5	1
6	летни	235/70/16	106	T	3	3	2.5	2	1.5	1
7	летни	225/65/17	102	H	3	3	2.5	2	1.5	1
8	летни	235/65/17	108	S	3	3	2.5	2	1.5	1
9	летни	235/65/17	108	H	3	3	2.5	2	1.5	1
10	летни	265/65/17	112	S	4	4	3	2	1	1
11	летни	265/65/17	112	H	4	4	3	2	1	1
12	летни	265/60/18	114	H	4	4	3	2	1	1
13	зимни	185/65/15	88	T	2	2	1.5	1	0.5	0.5
14	зимни	175/80/16	88	S	2	2	1.5	1	0.5	0.5
15	зимни	185/75/16	102	R	3	3	2.5	2	1.5	1
16	зимни	205/55/16	91	H	3	3	2.5	2	1.5	1
17	зимни	205/80/16	104	T	3	3	2.5	2	1.5	1
18	зимни	235/70/16	106	T	3	3	2.5	2	1.5	1
19	зимни	225/65/17	102	H	3	3	2.5	2	1.5	1
20	зимни	235/65/17	108	S	3	3	2.5	2	1.5	1
21	зимни	235/65/17	108	H	3	3	2.5	2	1.5	1
22	зимни	265/65/17	112	S	4	4	3	2	1	1
23	зимни	265/65/17	112	H	4	4	3	2	1	1
24	зимни	265/60/18	114	H	4	4	3	2	1	1

Таблица 1 – Определяне на броя точки според предложената цена за всяка една гума.

Максималния брой точки, както и разпределението на точките между участниците са определени съобразно относителната пазарна цена за среден клас гума от всеки размер/вид.

Общия брой точки на всеки един участник се определя чрез Таблица 2. След попълване, сравняване на единичните цени и присъждане на съответните точки според Таблица 1 се изчислява общия брой точки на всеки един участник.

При предложена една и съща цена от двама или повече участника на всички участници предложили една и съща цена им се присъждат еднакъв брой точки според Таблица 1.

Таблица за определяне на точките на всеки участник по Показател 1 (П1) - „Цена на гуми"

						Участник **1**		Участник **2**		Участник **3**		Участник **n**	
№	Сезонност	Размер на гумата	Товарен индекс	Скоростен индекс	Максимален брой точки за конкретния размер	Предложена цена	Получен брой точки	Предложена цена	Получен брой точки	Предложена цена	Получен брой точки	Предложена цена	Получен брой точки
1	летни	185/65/15	88	T	2								
2	летни	175/80/16	88	S	2								
3	летни	185/75/16	102	R	3								
4	летни	205/55/16	91	H	3								
5	летни	205/80/16	104	T	3								
6	летни	235/70/16	106	T	3								
7	летни	225/65/17	102	H	3								
8	летни	235/65/17	108	S	3								
9	летни	235/65/17	108	H	3								
10	летни	265/65/17	112	S	4								
11	летни	265/65/17	112	H	4								
12	летни	265/60/18	114	H	4								
13	зимни	185/65/15	88	T	2								
14	зимни	175/80/16	88	S	2								
15	зимни	185/75/16	102	R	3								
16	зимни	205/55/16	91	H	3								
17	зимни	205/80/16	104	T	3								
18	зимни	235/70/16	106	T	3								
19	зимни	225/65/17	102	H	3								
20	зимни	235/65/17	108	S	3								
21	зимни	235/65/17	108	H	3								
22	зимни	265/65/17	112	S	4								
23	зимни	265/65/17	112	H	4								
24	зимни	265/60/18	114	H	4								
Общ брой точки от всеки участник:													

Таблица 2 – Определяне на броя точки (единичен и общ) на участниците според предложената цена за всяка една гума.

Показател 2 (П2) „Цена на демонтаж, монтаж и балансиране на гуми" **–** с този показател се оценяват предложените от участниците единични цени за демонтаж, монтаж и балансиране на гуми и неговата максимална оценка е 16 точки. ***Предложените от участниците цени за демонтаж, монтаж и балансиране на гуми трябва да са в лева без ДДС за един брой без значение от вида/размера и да е изписана до втория знак след десетичната запетая.***

Числов израз на оценката по този показател са точките, които се изчисляват по следната формула:

$$\mathbf{П2n} = \frac{Ц_{баланс}\,\min}{Ц_{баланс}n} \text{ x 16, където}$$

- $\mathbf{П2_n}$ – комплексната оценка на n-тия участник за предложената цена за демонтаж, монтаж и баланс на гуми;
- $Ц_{баланс}\ \boldsymbol{min}$ – най-ниската цена от предложените цени за демонтаж, монтаж и баланс на гума (Ц) от всички предложения на участниците;
- $Ц_{баланс}\ \boldsymbol{n}$ – предложената цена за демонтаж, монтаж и баланс на гума на n-тия участник;

„16" е относителната тежест на показателя в комплексната оценка.

Допуснати до оценяване на финансовото предложение за обособена позиция №2 е участник „НИК СТИЛ" ООД.

Предложението на участника е:

№	Сезонност	Размер на гумата	Товарен индекс	Скоростен индекс	Максимален брой точки за конкретния размер	Предложена цена	Получен брой точки
1	летни	185/65/15	88	T	2	65.51	2
2	летни	175/80/16	88	S	2	97.71	2
3	летни	185/75/16	102	R	3	95.40	3
4	летни	205/55/16	91	H	3	89.69	3
5	летни	205/80/16	104	T	3	140.34	3
6	летни	235/70/16	106	T	3	127.73	3
7	летни	225/65/17	102	H	3	117.73	3
8	летни	235/65/17	108	S	3	118.00	3
9	летни	235/65/17	108	H	3	121.00	3
10	летни	265/65/17	112	S	4	140.67	4
11	летни	265/65/17	112	H	4	145.90	4
12	летни	265/60/18	114	H	4	207.35	4
13	зимни	185/65/15	88	T	2	67.90	2
14	зимни	175/80/16	88	S	2	99.07	2
15	зимни	185/75/16	102	R	3	102.00	3
16	зимни	205/55/16	91	H	3	89.90	3
17	зимни	205/80/16	104	T	3	165.00	3
18	зимни	235/70/16	106	T	3	150.50	3
19	зимни	225/65/17	102	H	3	120.00	3
20	зимни	235/65/17	108	S	3	125.00	3
21	зимни	235/65/17	108	H	3	128.00	3
22	зимни	265/65/17	112	S	4	155.40	4
23	зимни	265/65/17	112	H	4	167.00	4
24	зимни	265/60/18	114	H	4	240.40	4
Общ брой точки по показател 1 (П1):							**74**

Оценка по показател 1 (**П1**) – **74т.**

П2 = 7/7 х 16 = 16т.

Оценка по показател 2 (**П2**) – **16т.**

Оценка на ценовото предложение на участник „НИК СТИЛ“ ООД

ЦП $_{\text{Ник Стил}}$ = 74 + 16 = **90т.**

ОЦЕНЯВАНЕ НА ЦЕНОВОТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ №3

За обособена позиция №3, оценката се извършва по цитираната по-долу методика.

Изчисляване на Ценовото предложение

Ценовото предложение е с относителна тежест 90%, разпределено на съответните ценови показатели (П) и техните максимални оценки:

- Цена на гуми (П1) - 75 точки;

- Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми (П2) - 15 точки;

Оценката на ценовото предложение се изчислява по следната формула:

$$ЦП = П1 + П2$$

1. Показател 1 (П1) „Цена на гуми" - с този показател се оценяват предложените от участниците единични цени за гуми и е с относителна тежест 75% разпределено на съответните финансови показатели (ПЦ) и техните максимални оценки:

Цена на гума – поз.1 (ПЦ1) - 15 точки,
Цена на гума – поз.2 (ПЦ2) - 15 точки,
Цена на гума – поз.3 (ПЦ3) - 15 точки,
Цена на гума – поз.4 (ПЦ4) - 15 точки,
Цена на гума – поз.5 (ПЦ5) - 15 точки,,

Предложените от участниците цени за гуми трябва да са в лева без ДДС за един брой от съответния вид/размер и да е изписана до втория знак след десетичната запетая.

Числов израз на оценката по този показател са точките, които се изчисляват по следната формула:

$$\textbf{П1n} = \frac{ПЦ_1 \min}{ПЦ_1 n} \text{ x } 15 + \frac{ПЦ_2 \min}{ПЦ_2 n} \text{x } 15 + \frac{ПЦ_3 \min}{ПЦ_3 n} \text{ x } 15 + \frac{ПЦ_4 \min}{ПЦ_4 n} \text{x } 15 +$$

$$+ \frac{ПЦ_5 \min}{ПЦ_5 n} \text{x } 15 \text{ , където}$$

$П1_n$ – комплексната оценка на n-тия участник за предлаганите гуми;
$ПЦ_{m\ min}$ – най-ниската сума от предложените цени (ПЦ) на резервни части за съответната марка и модел МПС от всички предложения на участниците;
$ПЦ_{m\ n}$ – сума от предложената цена на резервни части за съответната марка и модел МПС на n-тия участник;
m – поредната позиция на съответния вид/размер гума, където:

Позиция	Параметри на гумите обект на поръчката				
	Сезонност	Място за монтаж	Размер	Товарен индекс	Скоростен индекс
1	всесезонни	Предни	315/80/22.5	156/152	L
2	всесезонни	Задни (диференциал)	315/80/22.5	156/152	L
3	зимни	Предни	315/80/22.5	156/152	L
4	зимни	Задни (диференциал)	315/80/22.5	156/152	L
5	няма	Диференциал	440/80/28 (16.9-28)	няма	няма

Коефициентът на тежест (максималнара оценка в точки) е определен съобразно относителната пазарна цена за среден клас гума от всеки размер/вид.

2. Показател 2 (П2) „Цена на демонтаж, монтаж и балансиране на гуми" **–** с този показател се оценяват предложените от участниците единични цени за демонтаж, монтаж и балансиране на гуми и неговата максимална оценка е 15 точки. ***Предложените от участниците цени за демонтаж, монтаж и балансиране на гуми трябва да са в лева без ДДС за един брой без значение от вида/размера и да е изписана до втория знак след десетичната запетая.***

Числов израз на оценката по този показател са точките, които се изчисляват по следната формула:

$$\textbf{П2n} = \frac{Ц_{баланс}\,\min}{Ц_{баланс}n} \text{ x 15, където}$$

- **П2 $_{n}$** – комплексната оценка на n-тия участник за предложената цена за демонтаж, монтаж и баланс на гуми;
- $Ц_{баланс}$ ***min*** – най-ниската цена от предложените цени за демонтаж, монтаж и баланс на гума (Ц) от всички предложения на участниците;
- $Ц_{баланс}$ ***n*** – предложената цена за демонтаж, монтаж и баланс на гума на n-тия участник;
- „15” е относителната тежест на показателя в комплексната оценка.

Допуснати до оценяване на финансовото предложение за обособена позиция №3 са участници „ПРИМЕКС“ ЕООД и „НИК СТИЛ“ ООД.

Предложенията на двамата участници са:

Позиция	Параметри на гумите обект на поръчката					Предлагана цена от участник ПРИМЕКС ЕООД	Предлагана цена от участник НИК СТИЛ ООД
	Сезонност	Място за монтаж	Размер	Товарен индекс	Скоростен индекс		
1	всесезонни	Предни	315/80/22.5	156/152	L	377,97	460.83
2	всесезонни	Задни (диференциал)	315/80/22.5	156/152	L	394,07	475.00
3	зимни	Предни	315/80/22.5	156/152	L	377,97	460.83
4	зимни	Задни (диференциал)	315/80/22.5	156/152	L	394,07	475.00
5	няма	Диференциал	440/80/28 (16.9-28)	няма	няма	782,00	685.33

	Цена на демонтаж/монтаж и балансиране на гуми	25,00	30,00

Оценяване на участника - „ПРИМЕКС” ЕООД

П1 $_{\text{Примекс}}$ = 377,97/377,97 x 15 + 394,07/394,07 x 15 + 377,97/377,97 x 15 +
+ 397,07/397,07 x 15 + 685,33/782,00 x 15 = 15+15+15+15+13,15 = **73,15 т.**

П2 $_{\text{Примекс}}$ = 25/25 x 15 = **15,00 т.**

Оценка на финансовото предложение на участник „ПРИМЕКС“ ЕООД

ЦП $_{\text{Примекс}}$ = 73,15 + 15,00 = **88,15 т.**

Оценяване на участника - „НИК СТИЛ” ООД

П1 $_{\text{Ник Стил}}$ = 377,97/460,83 x 15 + 394,07/475,00 x 15 + 377,97/460,83 x 15 +
+ 394,07/475,00 x 15 + 685,33/685,33 x 15 =
= 12,30+12,44+12,30+12,44+15 = **64,48 т.**

П2 $_{\text{Ник Стил}}$ = 25/30 x 15 = **12,50 т.**

Оценка на финансовото предложение на участник „НИК СТИЛ“ ООД

ЦП $_{\text{Ник Стил}}$ = 64,48 + 12,50 = **76,98 т.**

ОЦЕНЯВАНЕ НА КОМПЛЕКСНИТЕ ОЦЕНКИ ПО ОБОСОБЕНИ ПОЗИЦИИ №1, №2 И №3

ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ №1

Оценяване на участника - „ЛИДЕРКАР 3000” ООД

$КО_{Лидеркар\ 3000} = 80,00 + 20,00 = 100$ т.

Оценяване на участника - „НИК СТИЛ” ООД

$КО_{Ник\ Стил} = 49,63 + 4,62 = 54,25$ т.

ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ №2

Оценяване на участника - „НИК СТИЛ” ООД

$КО_{Ник\ Стил} = 90,00 + 10,00 = 100$ т.

ОБОСОБЕНА ПОЗИЦИЯ №3

Оценяване на участника - „ПРИМЕКС” ЕООД

$КО_{Примекс} = 88,15 + 10,00 = 98,15$ т.

Оценяване на участника - „НИК СТИЛ” ООД

$КО_{Ник\ Стил} = 76,98 + 10,00 = 86,98$ т.

След извършване на оценка на ценовите предложения, комисията пристъпи към класиране на участниците, спрямо събраният брой точки.

I. За обособена позиция № 1 „Следгаранционно сервизно и техническо обслужване, профилактика, диагностика и ремонт на моторни превозни средства, включително доставка на резервни части и консумативи” комисията класира участниците, спрямо събраният брой точки, както следва:

1. На първо място - участникът **"Лидеркар 3000" ООД** с общ брой точки **- 100 т.**

2. На второ място - участникът **"Ник Стил" ООД** с общ брой точки **– 54,25 т.**

II. За обособена позиция № 2 „Доставка на гуми за автомобили, и микробуси” (в т.ч. монтаж, демонтаж, лепене, баланс на гуми, изправяне на джанти и др.) комисията класира участниците, спрямо събраният брой точки, както следва:

1. На първо място - участникът **"Ник Стил" ООД** с общ брой точки **- 100 т.**

III. За обособена позиция № 3 „Доставка на гуми за камиони, самосвали и машини за извършване на изкопно-насипни работи, строителни машини и оборудване” (в т.ч. монтаж, демонтаж, лепене, баланс на гуми, изправяне на джанти и др.) комисията класира участниците, спрямо събраният брой точки, както следва:

1. На първо място - участникът **"Примекс" ЕООД** с общ брой точки **– 98,15 т.**

2. На второ място - участникът **"Ник Стил" ООД** с общ брой точки **– 86,98 т.**

Предвид горното комисията предлага:

I. За обособена позиция № 1 „Следгаранционно сервизно и техническо обслужване, профилактика, диагностика и ремонт на моторни превозни средства, включително доставка на резервни части и консумативи” да бъде сключен договор за възлагане на обществената поръчка с участника **„Лидеркар 3000“ ООД**.

II. За обособена позиция № 2 „Доставка на гуми за автомобили, и микробуси” (в т.ч. монтаж, демонтаж, лепене, баланс на гуми, изправяне на джанти и др.) да бъде сключен договор за възлагане на обществената поръчка с участника **"Ник Стил" ООД**.

III. За обособена позиция № 3 „Доставка на гуми за камиони, самосвали и машини за извършване на изкопно-насипни работи, строителни машини и оборудване” (в т.ч. монтаж, демонтаж, лепене, баланс на гуми, изправяне на джанти и др.) да бъде сключен договор за възлагане на обществената поръчка с участника **"Примекс" ЕООД**.

Настоящият протокол се състави в един екземпляр и подписа от членовете на комисията на 23.08.2018 г.

Председател: ……(п)……..
/ Христо Балабанов /
Членове:
1. **……(п)……..**
/Методи Нинов/

2. **……(п)……..**
/ Зорка Маринова /

3. **……(п)……..**
/ Здравко Кафалиев /

4. **……(п)……..**
/ инж. Георги Кисьов /

Подписите са заличени на основание чл.2 от ЗЗЛД.