



## ПРОТОКОЛ

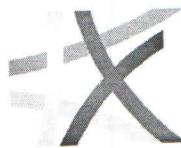
Днес, 17.12.2019 г., в град Дряново, в сградата на СУ „Максим Райкович“ град Дряново в 9.00 комисия в състав: председател Габриела Асенова Николова – юрист, и членове Вяра Ненова Стоянова – зам.-директор УД, Боряна Димитрова Данкова – гл. счетоводител на СУ „Максим Райкович“, Руслана Пенчева Маринова – ръководител ИКТ, Мариета Веселинова Иванова – касиер, счетоводство, продължи работата си по разглеждане, оценка и класиране на оферите за възлагане на обществена поръчка с предмет „Подобряване на образователната среда в СУ „Максим Райкович“, град Дряново, за интегрирано обучение и преодоляване на негативни стереотипи“.

Председателят на комисията обяви, че в срока по чл. 72, ал. 1 от ЗОП в СУ „Максим Райкович“ е постъпило писмо вх. № ДА-01-703/13.12.2019г., 12.05ч., от „ВТ-Трейд“ ЕООД. Комисията пристъпи към отваряне на писмото от участника. В плика са поставени два комплекта документи, касаещи съответно обособена позиция № 1 и обособена позиция № 2.

В подробна писмена обосновка за обособена позиция № 1 - Доставка на двуместни учебни маси – 15 броя; Доставка на учебни столове – 25 броя; Доставка и монтаж на секция – 2 бр.; Доставка на единични учебни маси – 10 броя; Доставка и монтаж на секция с отделения за заключване и стелажи – 1 бр. Участникът заявява, че счита, че предложението му попада в хипотезата на чл. 72, ал. 2, т.2 от ЗОП, а именно: наличие на изключително благоприятни условия за „ВТ – Трейд“ ЕООД за предоставяне на продуктите, включени в предмета на обществената поръчка. Сочи, че работи като вносител на едро на консумативи и офис техника и има договорени изключително изгодни ценови цени и това му позволява да предлага на клиентите си изключително изгодни ценови условия. Друго обстоятелство, което счита обективно и относимо към хипотезата на чл. 72, ал. 2, т.2 от ЗОП са изградените дългогодишни партньорски взаимоотношения с производители и доставчици на офис техника. Търговската дейност на дружеството се осъществява основно на пазара на едро в големи обеми и фирмата има възможност да получава съответните артикули на преференциални цени. От големите обеми ползват големи отстъпки от внос – около 40% средно от едровите цени на пазара. Това относимо към ценовото предложение, тъй като им позволява да офертират ниски единични цени. Благодарение на преференциалните цени са заложили и напълно достатъчен процент на надценка. Дават пример относно тава на каква цена закупуват артикулите, предимст на обособената позиция и прилагат фактури от техните доставчици за доказателство. Сочат също, че поради факта, че имат склучен договор с куриерска фирма ползват отстъпка и при транспортирането на изделията, което намалява транспортните им разходи, представляващи 3% от цената. На последно място сочат, че разполагат с висококвалифициран персонал, който макар и малък на брой осигурява възможността за изпълнение на поетите задължения. Малобройният, но висококвалифициран персонал води до значително съкращаване на разходите за заплати, осигуровки и др., което също позволява на фирмата да оferира ниски единични цени за доставка.

След като обсъди обосновката на участника, комисията прие следното: Фактът, че участникът е вносител на едро на офис консумативи няма отношение към предмета на настоящата обществена поръчка. Фактът, че „ВТ – Трейд“ ЕООД действа като търговец на едро, има склучени договори и изградени партньорски взаимоотношения, които му позволяват да получи преференциални цени за закупените от него стоки е от значение при формиране на цената на стоките, предмет на поръчката. Комисията анализира

[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)



цените на които, видно от представените фактури участникът ще закупи вещите, включени в предмета на обособената позиция. Установи се, че между тези единични цени и предложените такива за доставка на вещите в ценовата оферта на участникът има значителна разлика. Участникът има възможност да достави стоките и да реализира търговска печалба. Това налага извода, че по отношение на него са налице изключително благоприятни условия, при които да извърши доставката. Не без значение е фактът, че участникът работи на преференциални цени и с куриерска фирма, която ще извърши транспортирането на стоките, доколкото по този начин участникът ще реализира икономия на средства за превоз. Ниският разход на средства за персонал логично води до по-малки начисления на разходи, което отново дава възможност да се направи по-ниска цена на доставка.

Предвид гореизложеното комисията счита, че обосновката на „БТ – Трейд“ ЕООД на предложената цена за изпълнение на обособена позиция № 1 - Доставка на двуместни учебни маси – 15 броя; Доставка на учебни столове – 25 броя; Доставка и монтаж на секция – 2 бр.; Доставка на единични учебни маси – 10 броя; Доставка и монтаж на секция с отделения за заключване и стелажи – 1 бр. попада в хипотезата на чл.72, ал.2, т.2 от ЗОП, а именно, че по отношение на участника са налице изключително благоприятни условия за предоставяне на продуктите. Представените от участника обстоятелства могат да се приемат за обективни и водят до реализиране на икономии, което позволява участникът да предложи цена, по благоприятна от средно предложената от останалите участници цена с повече от 20%. **Във връзка с гореописаното и на основание чл. 72, ал. 2, т.2 от ЗОП, комисията приема писмената обосновка на участника „БТ – Трейд“ ЕООД за обособена позиция № 1.**

В подробна писмена обосновка за обособена позиция № 2 – „Доставка и инсталация на компютърна конфигурация – 3 броя; Доставка и монтаж на интерактивна дъска – 1 бр.; Доставка и инсталация на мултимедия – 2 бр.“ Участникът заявява, че счита, че предложението му попада в хипотезата на чл.72, ал.2, т.2 от ЗОП, а именно: наличие на изключително благоприятни условия за „БТ – Трейд“ ЕООД за предоставяне на продуктите, включени в предмета на обществената поръчка. Сочи, че работи като производител на едро на консумативи и офис техника и има договорени изключително добри цени и това му позволява да предлага на клиентите си изключително изгодни ценови условия. Друго обстоятелство, което счита обективно и относимо към хипотезата на чл.72, ал.2 от ЗОП са изградените дългогодишни партньорски взаимоотношения с производители и доставчици на офис техника. Търговската дейност на дружеството се осъществява основно на пазара на едро в големи обеми и фирмата има възможност да получава съответните артикули на преференциални цени. От големите обеми ползват около 40% средно от едровите цени на пазара. Това отстъпки от внос – около 40% средно от едровите цени на пазара. Това обстоятелство се явява изключително благоприятно за фирмата, обективно и пряко относимо към ценовото предложение, тъй като им позволява да офертират ниски единични цени. Благодарение на преференциалните цени са заложили и напълно достатъчен процент на надценка. Дават пример относно тава на каква цена закупуват артикулите, предмет на обособената позиция и прилагат фактури от техните доставчици за доказателство. Сочат също, че поради факта, че имат склучен договор с куриерска фирма ползват отстъпка и при транспортирането на изделията, което намалява транспортните им разходи, представляващи 3% от цената. На последно място сочат, че разполагат с висококвалифициран персонал, който макар и малък на брой осигурява възможността за изпълнение на поетите задължения. Малобройният, но висококвалифициран персонал води до значително съкращаване на разходите за



заплати, осигуровки и др., което също позволява на фирмата да оferира ниски единични цени за доставка.

След като обсъди обосновката на участника, комисията прие следното: Фактът, че участникът е вносител на едро на офис консумативи няма отношение към предмета на настоящата обществена поръчка. Фактът, че „ВТ – Трейд“ ЕООД действа като търговец на едро, има склучени договори и изградени партньорски взаимоотношения, които му позволяват да получи преференциални цени за закупените от него стоки е от значение при формиране на цената на стоките, предмет на поръчката. Комисията анализира цените на които, видно от представените фактури, участникът ще закупи вещите, включени в предмета на обособената позиция. Установи се, че между тези единични цени и предложените такива за доставка на вещите в ценовата оферта на участникът има значителна разлика. Участникът има възможност да достави стоките и да реализира търговска печалба. Това налага извода, че по отношение на него са налице изключително благоприятни условия, при които да извърши доставката. Не без значение е фактът, че участникът работи на преференциални цени и с куриерска фирма, която ще извърши транспортирането на стоките, доколкото по този начин участникът ще реализира икономия на средства за превоз. Ниският разход на средства за персонал логично води до по-малки начисления на разходи, което отново дава възможност да се направи по-ниска цена на доставка.

Предвид гореизложеното комисията счита, че обосновката на „ВТ – Трейд“ ЕООД на предложената цена за изпълнение на обособена позиция № 2 – „Доставка и инсталация на компютърна конфигурация – 3 броя; Доставка и монтаж на интерактивна инсталация на компютърна конфигурация – 3 броя; Доставка и монтаж на мултимедия – 2 бр.“ попада в хипотезата на чл.72, ал.2, т.2 от ЗОП, а именно, че по отношение на участника са налице изключително благоприятни условия за предоставяне на продуктите. Представените от участника обстоятелства могат да се приемат за обективни и водят до реализиране на икономии, което позволява участникът да предложи цена, по благоприятна от средно предложената от останалите участници цена с повече от 20%. **Във връзка с гореописаното и на основание чл. 72, ал. 2, т.2 от ЗОП, комисията приема писмената обосновка на участника „ВТ – Трейд“ ЕООД за обособена позиция № 2.**

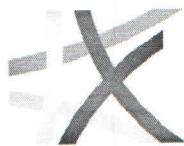
Предвид горното, както и резултатите от работата на комисията, обективирани в предишните протоколи от работата й, комисията пристъпи към оценка и класиране на оферите по критерия „най-ниска цена“.

**За обособена позиция № 1** - Доставка на двуместни учебни маси – 15 броя; Доставка на учебни столове – 25 броя; Доставка и монтаж на секция – 2 бр.; Доставка на единични учебни маси – 10 броя; Доставка и монтаж на секция с отделения за заключване и стелажи – 1 бр. на първо място се класира участникът „ВТ-Трейд“ ЕООД предложил най-ниска цена, а именно – 3 892,00 лева без ДДС; на второ място се класира участникът „Верига Домино“ ЕООД предложил цена 5 315,00 лева без ДДС и на трето място се класира участникът „Амо 90“ ЕООД предложил цена 5 584,51 лева без ДДС.

**За обособена позиция № 2** - Доставка и инсталация на компютърна конфигурация – 3 броя; Доставка и монтаж на интерактивна дъска – 1 бр.; Доставка и монтаж на мултимедия – 2 бр. на първо място се класира участникът „ВТ-Трейд“ ЕООД предложил най-ниска цена, а именно – 4 736,00 лева без ДДС; на второ място се класира участникът „Смарт Софт“ ЕООД предложил цена 5 670,00 лева без ДДС; на трето място се класира участникът „Сиенсис“ АД предложил цена 6 060,00 лева без ДДС; на четвърто място се класира участникът „Амо 90“ ЕООД предложил цена 6 783,69 лева без ДДС.



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ  
ЕВРОПЕЙСКИ  
СОЦИАЛЕН ФОНД



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА  
НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ ЗА  
ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ

Комисията предлага на възложителя да сключи договори както следва:

За **обособена позиция № 1** - Доставка на двуместни учебни маси – 15 броя;  
Доставка на учебни столове – 25 броя; Доставка и монтаж на секция – 2 бр.; Доставка на единични учебни маси – 10 броя; Доставка и монтаж на секция с отделения за заключване и стелажи – 1 бр. с участника „**ВТ-Трейд“ ЕООД**.

За **обособена позиция № 2** - Доставка и инсталация на компютърна конфигурация – 3 броя; Доставка и монтаж на интерактивна дъска – 1 бр.; Доставка и инсталация на мултимедия – 2 бр. с участника „**ВТ-Трейд“ ЕООД**

Комисията приключи работата си на 17.12.2019г. в 11,00 часа.

КОМИСИЯ:

Председател: /п/

Членове: 1. /п/

2. /п/

3. /п/

4. /п/

Възложител, приел документация, събрана в хода на процедурата и настоящия протокол:

18.12.2019г.

Подпись: .....  
(Директор на СУ „М. Райкович“)



[www.eufunds.bg](http://www.eufunds.bg)

Проект № BG05M9OP001-2.018-00492014BG05M2OP001-C01 „Заедно в различето“, финансиран от  
Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“, съфинансирана от Европейския  
съюз чрез Европейските структурни и инвестиционни фондове.