

Aeroportul Internațional Henri Coandă București
ROMÂNIA

CERERE DE OFERTĂ (RFP)

**PENTRU DEZVOLTAREA ȘI OPERAREA SPAȚIILOR COMERCIALE PENTRU
VÂNZAREA DUTY PAID, CU AMĂNUNTUL/PRESĂ/CTN**

NR. LICITAȚIE: CNAB/OTP/DP/2023

CUPRINS

- I. INTRODUCERE
- II. STRATEGIA COMERCIALĂ PENTRU AEROPORTUL HENRI COANDA BUCUREȘTI
- III. STRATEGIA PENTRU DUTY PAID, VANZAREA CU AMĂNUNTUL ȘI VANZAREA DE PRESĂ
- IV. FACTORI-CHEIE PENTRU SUCCESUL COMERCIAL
- V. DEFINIȚIA PACHETULUI PENTRU DUTY PAID, VANZAREA CU AMĂNUNTUL ȘI VANZAREA DE PRESĂ
- VI. PREZENTAREA GENERALĂ A PROCESULUI DE CERERE DE OFERTĂ
- VII. PROCESUL DE EVALUARE A OFERTELOR
- VIII. ALȚI TERMENI ȘI CONDIȚII
- IX. DEFINIȚII
- X. FORMULARE
- XI. ANEXE

I. INTRODUCERE

- A. Aeroportul Internațional Henri Coandă București (OTP) deschide procedura de selecție a ofertelor pentru 21 de puncte de vânzare cu amănuntul, totalizând aproape 2.000 mp, 20 de puncte de vânzare de produse alimentare și băuturi, în total 2.668 mp, 17 vendomate și 6 locații pentru schimb valutar.
- B. Licitările privind locațiile pentru comerțul cu amănuntul, vendomate și schimburi valutare vor fi oferite fiecare ca un singur pachet, în timp ce licitația privind produsele alimentare și băuturile va fi împărțită în două pachete.
- C. Pentru Vânzări de DUTY PAID/Vânzări cu amănuntul/Presă și produse alimentare și băuturi, durata contractului va fi de 10 ani. În cazul vendomatelor și al schimburilor valutare, durata contractului va fi de 5 ani.
- D. Aeroportul Henri Coandă București, cel mai mare și mai important aeroport din România, dorește să stabilească un nou standard pentru cumpărături în călătorii și restaurante, oferind pasagerilor servicii la cel mai înalt nivel.
- E. Funcționând ca aeroport comercial din 1969, OTP este poarta de intrare în România, atingând un număr de 14,7 milioane de pasageri în 2019. Aeroportul își revine puternic după Covid, ajungând în 2022 la 86% din pasagerii de dinaintea pandemiei (12,6 milioane de pasageri). În 2023, redresarea continuă cu 14,2 milioane de pasageri prognozați pe baza tendinței semestriale, aproape revenind la nivelurile din 2019.
- F. Aeroportul Henri Coandă București este aeroportul de origine și hub-ul companiei TAROM, parte a alianței SkyTeam. Tarom deservește aeroporturi europene importante, precum Paris CDG, Londra Heathrow, Roma Ciampino, Milano Malpensa și Viena. Numărul de pasageri și disponibilitatea rutelor sunt consolidate pe aeroport prin prezența marilor companii aeriene low-cost, Ryanair și Wizz Air, ambele deserving o mare varietate de destinații europene. Printre companiile aeriene naționale importante care deserveșc OTP se numără Air France, British Airways, Austrian, LOT, Qatar Airways și Turkish Airlines.
- G. Ca parte a acestui proces de selecție, Aeroportul Henri Coandă București dorește să atragă operatori care să aducă cele mai bune facilități locale, naționale și internaționale de cumpărături și restaurante pentru a satisface aspirațiile în creștere ale populației române și, în special, ale locuitorilor exigenți și cosmopoliți din București.
- H. Este foarte important să se pună un accent puternic pe prețuri și pe raportul calitate-preț. Ofertanții vor trebui să se străduiască să ofere prețuri avantajoase clienților pentru a stimula ratele de conversie, valoarea tranzacțiilor și vânzările.
- I. Punctele comerciale de la Aeroportul Henri Coandă București vor fi moderne, inovatoare și tentante, oferind cele mai noi concepte și modele.
- J. Ne dorim ca fiecare comerciant și restaurant să aibă acel element special care să le scoată în evidență oferta. O prezentare frumoasă, produse unice, servicii excepționale, ușurință pentru cumpărături, design eclectic.
- K. Primim ofertele operatorilor care doresc să arate ceea ce este special în legătură cu brandul lor și să stabilească un nou punct de referință pentru comercialul aeroportuar în România și la nivel global.

II. STRATEGIA COMERCIALĂ PENTRU AEROPORTUL HENRI COANDA BUCUREȘTI

Viziunea comercială a Aeroportului București Henri Coandă **"să răspundă așteptărilor românilor și vizitatorilor României prin oferirea de magazine și restaurante moderne și vibrante, cu o mare varietate de opțiuni, cu un evident caracter românesc al locului"**.

Facilitățile comerciale ale Aeroportului Henri Coandă București din zona internațională sunt proiectate de-a lungul principalelor fluxuri de pasageri, într-o ambianță pentru terminale, unde toate magazinele și restaurantele sunt ușor vizibile și accesibile. În zona zborurilor interne, toate punctele de vânzare sunt accesibile din zona principală de ședere și de așteptare. Zonele comerciale sunt următoarele:

a. Principiul comercial – Zona de plecări

Știm cu toții că vânzarea cu amănuntul în călătorii este unică. Pasagerii sunt un public captivant, dar timpul pentru cumpărături este limitat și există o mentalitate de zbor, de a nu face cumpărături. Trebuie să creăm dorință. Trebuie să le oferim pasagerilor un motiv pentru a face cumpărături și a lua masa. Trebuie să le ușurăm alegerea. Amenajările comerciale de la Aeroportul Henri Coandă din București oferă pasagerilor o expunere a tuturor zonelor de cumpărături și restaurante, cu puncte de vânzare care sunt "la îndemână" pentru călători.

i. SALA DE CHECK-IN

Sala de check-in este o zonă publică deschisă tuturor. În timp ce obiectivul principal este de a oferi pasagerilor un proces de check-in clar și neîngrădit pentru a minimiza stresul și așteptarea în această zonă, există cafenele și un magazin de presă pentru a satisface nevoile pasagerilor.

ii. ZONA COMERCIALĂ ȘI DE AȘTEPTARE

Toți pasagerii care pleacă, atât cei internaționali, cât și cei interni, vor avea acces ușor la toate zonele comerciale, cu magazine și restaurante, toate direct adiacente fluxului de pasageri și zonelor de așteptare. În zona de pasageri interni, toate spațiile comerciale înconjoară zona principală de ședere. În zona internațională, un magazin duty paid, după controlul de securitate, conduce la un singur flux prin zonele de cumpărături și restaurante.

b. Principiul comercial - Zona de sosiri

Pasagerii care sosesc se pot concentra pe continuarea călătoriei și pe trecerea cât mai rapidă prin aeroport. Dar acest lucru nu înseamnă că nu există posibilitatea de a face o pauză, dacă se dorește. Spațiul comercial de la sosiri se concentrează pe satisfacerea nevoilor pasagerilor și, de asemenea, pe oferirea unui spațiu pentru pasageri și pentru cei care îi așteaptă de a face cumpărături și de a lua masa în timp ce așteaptă.

i. RECUPERAREA BAGAJELOR

Toți pasagerii internaționali vor avea posibilitatea de a face cumpărături de ultimă oră în magazinul duty paid de la sosiri, imediat după preluarea bagajelor, și vor beneficia și de schimb valutar.

ii. SALA DE SOSIRI

Sala de sosiri oferă servicii esențiale pentru călători, cum ar fi rezervări de taxi, închirieri de mașini și servicii bancare și de schimb valutar, precum și cumpărături de ultimă oră și o cafenea.

III. Strategia OTP pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă

a. Obiectiv general

- i. Obiectivul comercial general al OTP este "Modern, vibrant, variat, reflectând caracterul românesc al locului". Mixul comercial OTP pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă reprezintă o mare varietate de oferte globale, dar și românești, pentru a oferi experiențe unice pasagerilor și pentru a îmbunătăți brandul aeroportului.
- ii. O planificare comercială eficientă permite pasagerilor să treacă prin sau să treacă pe lângă punctele de vânzare foarte vizibile din zonele de așteptare și din zonele de trecere, oferind astfel operatorilor și mărcilor posibilitatea de a prezenta produse internaționale și locale într-o manieră contemporană.

b. Obiective cheie pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă

Ofertele trebuie să se concentreze pe asigurarea a ceea ce este mai bun pentru pasageri. Căutăm operatori care ne pot ajuta să ne atingem viziunea și obiectivele:

- Competență și capacitate de a prezenta oferte comerciale unice.
- Raportul calitate-preț al produselor cu cele mai înalte standarde de calitate; diferența față de alte aeroporturi și centre comerciale premium.
- Atenție la detalii și cunoașterea produselor de către personal pentru a crea servicii excelente pentru clienți.
- O ambianță uimitoare a punctului de desfacere și dorința de a se adapta la modificarea comportamentului clienților.
- Livrare rapidă prin intermediul tehnologiilor (în magazin, livrare la poartă, precomenzi etc.)
- Concentrare intensă asupra curățeniei.
- Abordare comercială prietenoasă cu mediul înconjurător
- Anticiparea nevoilor pasagerilor și obținerea deplinei satisfacții a clienților.

c. Responsabilitatea față de mediu

Aeroportul Comercial Henri Coandă București este devotat adoptării celor mai bune practici și stabilirii de repere pentru a face zonele comerciale ale aeroportului "prietenoase cu mediul". Ofertele trebuie să prezinte cele mai recente inițiative ecologice în amenajarea magazinelor de desfacere, precum și consumul de energie după deschidere. De asemenea, Ofertele trebuie să prezinte cum vor reduce la minimum produsele de plastic de unică folosință în punctele de vânzare și cum vor prelucra produsele reciclabile, precum și alte inițiative într-o manieră proactivă.

d. Cunoștințe de afaceri

Aeroportul Henri Coandă București va alege operatorii și furnizorii de servicii care doresc să construiască parteneriate reciproc avantajoase și, astfel, să dezvolte vânzările și serviciile pe termen lung. Dorim să lucrăm îndeaproape alături de operatorii care:

- înțeleg și cunosc în profunzime experiența de vânzare cu amănuntul în călătorii și așteptările clienților Aeroportului Henri Coandă București.
- înțeleg viziunea și așteptările aeroportului în ceea ce privește experiențele de vânzare cu amănuntul și mijloacele de a obține mai mult decât rezultatele așteptate;
- vor coopera îndeaproape cu Aeroportul Henri Coandă București pentru a crea un impact pe termen lung asupra așteptărilor clienților, mai degrabă decât o abordare pe termen scurt, pentru a crea o experiență unică de branding comercial al Aeroportului Henri Coandă București.
- realizează programe de marketing și promoționale pentru a pune în valoare produsele comerciale în coordonare cu Aeroportul Henri Coandă București și cu principalele mărci pentru a atrage clienții;
- aduc noi produse și inovații la punctele de vânzare, pe baza așteptărilor pasagerilor și a strategiei de produs a operatorului în aeroporturile de referință.

IV. FACTORI-CHEIE PENTRU SUCCESUL COMERCIAL

a. Cerere robustă pentru traficul viitor

Bucureștiul este centrul financiar, cultural și economic al României, precum și capitala țării.

Aeroportul principal pentru București și regiunea înconjurătoare este Aeroportul Internațional Henri Coandă București. Traficul total de pasageri a ajuns la 14,7 milioane în 2019, în creștere de la doar 4,9 milioane în 2010. Aeroportul demonstrează o recuperare puternică după pandemia Covid-19, cu 12,6 milioane de pasageri în 2022, 86% din nivelurile de dinainte de pandemie de Covid.

Trafic istoric (mn pasageri)		
An	AF 2019	AF 2022
Trafic total	14.7	12.6
Trafic intern	1.3	1.0
Trafic internațional	13.4	11.6

Pe măsură ce redresarea Covid continuă, numărul de pasageri prognozat pentru OTP este foarte mare, ajungând la un total de 19,2 milioane de pasageri până în 2035:

Prognoza de trafic (mn pasageri)	AF2023	AF2024	AF2025	AF2026	AF2027	AF2030	AF2035
Trafic total	13,5	15,0	16,5	16,9	17,2	18,5	19,2
Trafic intern	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5
Trafic internațional	12,4	13,8	15,2	15,6	15,9	17,1	17,7

b. O economie românească puternică

Economia românească a înregistrat o creștere puternică în ultimul deceniu, susținută de aderarea la UE și de reformele economice și guvernamentale. În ultimii ani, economia a fost susținută și mai mult prin peste 6 miliarde EURO sub formă de granturi și împrumuturi cu dobândă redusă din partea UE.

România are o populație de peste 19 milioane de locuitori, iar economia românească este în prezent cea mai mare din sud-estul Europei și a doua din Europa de Est, după Polonia. Previziunile privind creșterea PIB-ului în 2023 variază între 1,8% și 3,1%. O medie a previziunilor băncilor și ale firmelor private de investiții estimează că rata anuală de creștere a României în următorii 5 ani va fi cuprinsă între 2,5% și 4,5%.

PIB-ul românesc pe cap de locuitor exprimat în termeni de putere de cumpărare a fost de 74% din media UE în 2021, ceea ce reprezintă un avans de 21 de puncte procentuale față de 2010. Una dintre cele mai mari bănci din România se așteaptă ca puterea de cumpărare să atingă media UE până în 2030.

V. DUTY PAID, VÂNZAREA CU AMĂNUNTUL ȘI VÂNZAREA DE PRESĂ

Pachetul pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă oferă o oportunitate incredibilă pentru jucătorii serioși și reputați la nivel internațional și local pentru a-și prezenta cele mai bune abilități și înțelegere a pieței pentru DUTY PAID și vânzarea de presă. Pachetul pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă a fost structurat sub forma un pachet unic cu un mix de produse internaționale și românești din diferite categorii, astfel încât ofertanții selectați să aibă dimensiunea necesară pentru activitate.

Ofertanții trebuie să demonstreze abordarea lor în ceea ce privește punerea în aplicare a conceptelor lor de produs și modul în care propunerile lor sunt diferite de conceptele pe care le-au pus în aplicare în aeroporturile de referință, modul în care vor atrage clienții OTP și vor îmbunătăți experiența pasagerilor.

Detaliile pachetului pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă sunt următoarele: Mai multe detalii sunt furnizate în secțiunile următoare.

Pachet unic

21 de unități cu o suprafață de 1.998 mp

Combinatie largă de concepte internaționale și românești, în spațiile de plecări internaționale și interne

Sala de check-in pentru plecări - 1 unitate	Suprafață mp
Presă (GFDTC A 18)	21.9
Plecări internaționale birou securitate - 13 unități	Suprafață mp
DUTY PAID (FFDTA 01a+02b+02c+01e) - în prezent Best Value Express	314.7
DUTY PAID (FFDTA 01b+01c+01d+02a) - în prezent Best Value Express	329.3
Notă: cele două unități de mai sus sunt situate una lângă cealaltă, la intrarea în terminalul pentru plecări internaționale. Acestea sunt marcate ca fiind două unități separate, cu o pasarelă directă prin centru pentru pasageri. Cu toate acestea, în prezent, ele funcționează efectiv ca o singură unitate de trecere. Ofertanții ar trebui să ia în considerare două scenarii alternative pentru acest spațiu. În primul rând, să păstreze pasajul central așa cum este marcat. În al doilea rând, să ia în considerare posibilitatea de a crea un pasaj alternativ pentru a permite ca acest magazin să funcționeze ca un singur spațiu de trecere (în funcție de aprobarea operațiunilor aeroportuare).	
Vânzare specializată cu amănuntul (FFDTA 14) - în prezent, Modă	33.1
Presă/ Vânzare specializată cu amănuntul (FFDTA 18) - în prezent Presă	35.8
Vânzare specializată cu amănuntul (FFDTA 19) - în prezent produse alimentare locale	38.4
DUTY PAID / Vânzare specializată cu amănuntul (FFDTA 05) - în prezent Plaza	237.6
DUTY PAID / Vânzare specializată cu amănuntul (FFDTA) - în prezent Plaza	28.0
DUTY PAID / Vânzare specializată cu amănuntul (FFDTA 06) - în prezent Plaza	260.6
Notă: cele trei unități de mai sus sunt situate una lângă cealaltă în centrul terminalului pentru plecări internaționale. În prezent, acestea funcționează efectiv ca o singură unitate. Ofertanții pot considera că este vorba de un singur spațiu ca și în prezent sau pot propune soluții alternative.	
DUTY PAID (FFDTA08) - în prezent DUTY PAID Non-Schengen	197.1
Presă/ Vânzare cu amănuntul (FFDTA 10) - în prezent, produse de artizanat locale	24.0
Vânzare specializată cu amănuntul (FFDTA 11) - în prezent tutun premium	17.2
Vânzare specializată cu amănuntul /Pop-up (FFDTA 17) - în prezent Presă	6.0

DUTY PAID (BTA 03/04)	30.2
Plecări interne Birou-Securitate - 3 unități	Suprafață mp
DUTY PAID (GFDTCa 01 + 01a zonă promoțională)	91.9
Vânzare cu amănuntul (GFDTCa 21) - în prezent Bigotti fashion	51.0
Notă: cele două unități de mai sus sunt situate una lângă cealaltă. Ofertantul poate crea un magazin mai mare, dacă dorește, sau poate ajusta dimensiunea fiecărei unități prin mutarea peretelui interior.	
Vânzare cu amănuntul (GFDTCa 07) - în prezent Obsentum Perfume	49.5
Sosiri interne/internaționale restricționate - 3 unități	Suprafață mp
Sala de recuperare a bagajelor Parter (ATFG 01 + 01b/01c zone promoționale)	39.6
Sala de recuperare a bagajelor, etajul 1 (ATFF 01) - vânzare cu amănuntul DUTY PAID	151.8
Sala de recuperare a bagajelor, etajul 1 (ATFF 09c) - preluare curentă a comenzilor prelabile	36.5
Notă: cele două unități de mai sus sunt situate una lângă cealaltă. Unitatea 09c este utilizată astăzi ca punct de preluare a comenzilor prelabile. Ofertantul poate crea un magazin mai mare, dacă dorește.	
Zona publică pentru sosiri (etajul 1, lângă sala publică de așteptare) - 1 unitate	Suprafață mp
Stand de presă	3.7

În plus față de unitățile comerciale, există spații anexe suplimentare asociate pachetului pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă, care pot fi utilizate pentru depozitare, spații pentru personal sau birouri. Acestea sunt următoarele:

AB4 Subsol coridor - 1 unitate	Suprafață mp
Auxiliar de vânzare cu amănuntul	79.0
Subsol plecări - 1 unitate	Suprafață mp
Auxiliar de vânzare cu amănuntul	16.1
Pasarelă Parter - 3 unități	Suprafață mp
Anexe pentru vânzarea cu amănuntul	136.2
Anexe pentru vânzarea cu amănuntul	83.0
Anexe pentru vânzarea cu amănuntul	134.5

Planurile și alocarea exactă a spațiilor sunt furnizate de către CNAB cu bună credință și cât mai exact posibil. Odată ce predarea spațiilor a fost finalizată și ofertantul câștigător și-a creat propriile proiecte detaliate, este posibil ca spațiul alocat să varieze în ceea ce privește locația și/sau dimensiunile cu plus sau minus zece procente ($\pm 10\%$) față de locația și/sau dimensiunile alocate în prezent. Orice astfel de variație se va face fără nicio ajustare a ofertei financiare sau a altor termeni și condiții cuprinse în prezentul document.

Vă rugăm să rețineți că orele de deschidere ale tuturor punctelor de vânzare marcate cu gri în tabelele de mai sus vor fi de 24 de ore pe zi, 7 zile pe săptămână, în condiții normale de funcționare a aeroportului, cu excepția cazului în care ofertantul câștigător a convenit altfel în scris cu CNAB. Orele de deschidere ale punctelor de vânzare nemarcate vor fi între orele 05:00 și 23:00, 7 zile pe săptămână, cu excepția cazului în care ofertantul câștigător a convenit altfel în scris cu CNAB.

Planurile de amenajare sunt prezentate în anexa 1

VI. PREZENTAREA GENERALĂ A PROCESULUI DE CERERE DE OFERTĂ

a. Termene

Termenele pentru procesul de cerere de ofertă sunt următoarele (toate datele sunt pentru anul 2023, cu excepția cazului în care se specifică altfel):

Nr. curent	Activitate	Termene
1	Emiterea documentului RFP	24 august
2	Vizită la fața locului	Diverse
3	Ultima depunere de clarificări privind cererea de ofertă de către ofertant	22 septembrie
4	Ultima emitere de clarificări de către aeroport	29 septembrie
5	Ultima dată de depunere a ofertei	27 octombrie
6	Evaluarea ofertei tehnice	30 octombrie-10 noiembrie
7	Lista scurtă a ofertelor tehnice	10 noiembrie
8	Perioada de licitație financiară (se va selecta o zi)	13-15 noiembrie
9	Confirmarea ofertantului câștigător	15 noiembrie
10	Semnarea contractului cu ofertantul	5 decembrie
11	Depunerea garanției de bună execuție a contractului de către ofertant	15 decembrie
12	Depunerea schițelor la CNAB de către ofertantul selectat	16 februarie 2024
13	Predarea punctelor de desfacere de către CNAB ofertantului selectat	01 ianuarie - 31 martie 2024
14	Lucrări de amenajare comercială efectuate de către ofertant (pe etape)	Propus de ofertant

Vă rugăm să rețineți: CNAB se va strădui să respecte, pe cât posibil, calendarul publicat. Cu toate acestea, toate datele se pot modifica. Ofertanții vor fi notificați prin e-mail cu privire la orice modificare.

b. Întrebări și răspunsuri (Q & A) și vizită la fața locului

Aeroportul Henri Coandă București va organiza vizite la fața locului pentru ofertanții interesați. Datele pentru vizitele la fața locului sunt fixe după cum urmează:

- 5-8 Septembrie 2023
- 19-21 Septembrie 2023

Ofertanții pot selecta o (1) zi dintre datele disponibile de mai sus și pot solicita participarea la vizita la fața locului în ziua respectivă, trimițând un e-mail pe adresa: commercial@cnab.ro. Vizita la fața locului va consta într-un tur al tuturor locațiilor comerciale de pe Aeroportul Henri Coandă București, găzduit de un membru al echipei Aeroportului Henri Coandă București. Scopul este de a permite ofertanților să poată vedea locațiile fizice ale tuturor punctelor de vânzare.

Ofertanții care doresc să solicite clarificări cu privire la documentele cererii de ofertă și la proiect pe baza vizitei la fața locului trebuie să trimită clarificări pe adresa de e-mail irina.plachide@brm.ro în conformitate cu orientările și termenele stabilite. Răspunsurile la întrebări vor fi publicate prin e-mail și toate răspunsurile vor fi trimise tuturor ofertanților.

c. Act adițional/Act rectificativ

Aeroportul Henri Coandă București poate, la opțiunea sa, să ofere clarificări ofertanților și să emită un act adițional la documentul cererii de ofertă. Acesta va fi trimis tuturor ofertanților prin e-mail. Orice act adițional/act rectificativ emis va face parte integrantă din cererea de ofertă. Aeroportul Henri Coandă București poate, la opțiunea sa, să acorde un timp rezonabil ofertanților pentru depunerea ofertelor și să revizuiască în consecință termenele de depunere și alte termene.

d. Numărul de oferte și costul elaborării

Se recomandă ca Ofertele să fie depuse în limbile română și engleză. Cu toate acestea, nu se exclud Ofertele în alte limbi, însoțite de traduceri autorizate. De asemenea, trebuie furnizate traduceri în limbile română și engleză pentru documentele de proprietate sau corporative, care sunt redactate în orice altă limbă.

Ofertele care nu corespund cerințelor prezentei cereri de ofertă, astfel cum a fost stabilit de către Comitetul de evaluare, vor fi respinse în mod sumar.

Ofertantul este responsabil pentru toate costurile asociate elaborării ofertei sale și participării sale la procedura de licitație. Aeroportul Henri Coandă București nu va fi responsabil sau în vreun tras la răspundere pentru orice cost, cheltuială și taxă suportate de orice ofertant în legătură cu elaborarea și depunerea ofertei sale, sau cu procesul de licitație în orice mod, indiferent de desfășurarea sau rezultatul acestuia.

e. Depunerea ofertei și data limită de depunere

- Cererea de ofertă se va depune în formă fizică pe suport de hârtie în plicuri sigilate.
- Se vor furniza două exemplare ale ofertei - cu mențiunea original și copie.
- Versiunea originală va fi păstrată de CNAB, iar copia va fi păstrată la Bursa Română de Mărfuri (BRM).
- Ofertantul va depune o copie electronică a documentelor specificate atât în secțiunea portalului Criterii minime de calificare, cât și în secțiunea pentru Depunerea documentelor pe un stick de memorie, care va fi atașată ofertei în original și în copie.
- Ofertantul trebuie să se asigure în mod special că formularele Microsoft Excel incluse în anexă sunt prezentate în format electronic pe un stick de memorie.
- Fiecare ofertă trebuie să fie depusă în următorul format:
 - Într-un singur plic exterior care conține:
 - Plicul 1: Criterii de calificare portal - x2 (original și copie)
 - Plicul 2: Oferta tehnică - x2 (original și copie)
- Termenul limită pentru depunerea ofertelor în format tipărit este **27 octombrie 2023, ora 16:00**, ora României. Toate Ofertele primite după această dată/ora vor fi respinse și returnate ofertantului nedeschise.
- Pe plicul exterior se va preciza următoarea adresă:

În atenția: Bursa Română de Mărfuri, cu sediul în Strada Buzești nr. 82-94, Clădirea Țiriac Tower, etaj 7, sector 1, București, România

In atentie: BURSA ROMANA DE MARFURI, STR BUZESTI, NR. 82-94, ET 7, SECTOR 1, BUCURESTI

Plicul exterior trebuie să fie inscripționat cu adresa Bursei Române de Mărfuri și cu următoarele mențiuni

"A NU SE DESCHIDE ÎNAINTE DE DATA DE 27 OCTOMBRIE 2023, ORA 16:00"

Cerere de ofertă pentru dezvoltarea și operarea de spații comerciale pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă pe Aeroportul Internațional Henri Coandă București

Ofertă depusă: Pachet nr. CNAB/OTP/DP/2023

Este responsabilitatea ofertanților să asigure depunerea la timp a ofertelor lor, fie că este vorba de o livrare personală, prin curier sau prin poștă. Nici CNAB, nici BRM nu vor fi considerate responsabile pentru trimiterea cu întârziere a ofertelor.

f. Perioada de valabilitate a ofertei

Oferta trebuie să fie necondiționată, fermă și valabilă pentru o perioadă de 180 de zile de la data limită de depunere. Orice ofertă care are o perioadă de valabilitate mai mică decât cea specificată mai sus va fi respinsă de către Comitetul de evaluare ca fiind neconformă. Cu toate acestea, în circumstanțe excepționale, în cazul în care procesul de atribuire a contractului nu este finalizat în perioada inițială de 180 de zile, Comitetul de evaluare poate permite ofertanților să prelungească Oferta dincolo de perioada de valabilitate a acesteia cu o perioadă suplimentară care poate fi comunicată ofertanților, iar Comitetul de evaluare notifică în consecință ofertanții cu cel puțin 15 zile înainte de expirarea perioadei inițiale de 180 de zile.

g. Garanția de participare la licitație

Împreună cu oferta, Ofertant trebuie să depună în favoarea CNAB, o garanție bancară necondiționată și irevocabilă în valoare de [REDACTED] în formatul atașat în Anexa 6, de la o bancă de renume înregistrată în România sau în UE. Garanția de participare la licitație poate fi constituită și prin ordin de plată în următorul cont al CNAB: [REDACTED] deschis la [REDACTED]. Garanția va rămâne în vigoare de la data depunerii ofertei până la îndeplinirea a două condiții cumulative: constituirea garanției de bună execuție a contractului și plata comisionului BRM de către Ofertantul selectat, garanția de participare la licitație protejând atât CNAB, cât și BRM. Ofertantul câștigător va fi obligat să semneze Contractul de închiriere și de împărțire a veniturilor pe baza conținutului ofertei depuse la cerere. În cazul în care ofertantul câștigător nu semnează pe această bază și nu se poate ajunge la un acord, atunci ofertantul câștigător își va pierde garanția de participare la licitație, iar CNAB își rezervă dreptul de a aborda ofertanți alternativi. În plus, acest ofertant va fi trecut pe lista neagră și i se va interzice participarea pentru o perioadă de 5 ani la orice licitație organizată de Aeroportul Henri Coandă București.

h. Garanția de bună execuție a contractului

Plătibilă numai de către ofertantul selectat. Înainte ca ofertantul selectat să își poată deschide magazinele de desfacere, acesta trebuie să plătească o garanție de bună execuție a contractului. Aceasta poate fi stabilită fie printr-o scrisoare de garanție bancară emisă de o bancă de renume din România, fie printr-un ordin de plată sau prin transfer bancar. Această garanție este echivalentă cu cota de venit minim garantat pe 6 luni. Această garanție va fi reținută în cazul neachitării veniturilor lunare către CNAB și a altor încălcări ale contractului de către operator. Aceasta va fi recalculată la începutul fiecărui an complet de activitate comercială și ajustat în conformitate cu valoarea MGRS pentru anul respectiv. La finalizarea, rezilierea sau terminarea contractului, garanția de bună execuție a contractului se restituie operatorului, mai puțin orice sume restante datorate CNAB, inclusiv pentru orice încălcări ale contractului.

VII. PROCESUL DE EVALUARE A OFERTELOR

a. METODOLOGIA DE EVALUARE

Procesul de licitație este alcătuit din două etape principale – Oferta tehnică și oferta financiară.

Oferta tehnică este împărțită în două sub-etape - Criterii de calificare portal și Oferta tehnică.

Ofertantul trebuie să depună Oferta de calificare și Oferta tehnică în două plicuri. Plicul 1 trebuie să conțină informațiile specificate în secțiunea Criterii de calificare de mai jos. Plicul 2

trebuie să conțină informațiile specificate în secțiunea Oferta tehnică și financiară de mai jos. Se va furniza un original și o copie a fiecărui plic (în total două exemplare). Originalul va fi păstrat de CNAB, iar copiile de către BRM.

Plicul 1 va fi deschis primul, iar informațiile furnizate de ofertant vor fi evaluate exclusiv în funcție de criteriile de calificare a portalului, astfel cum sunt definite mai jos. Orice ofertant care nu îndeplinește criteriile de calificare al portalului va fi respins în acest moment și nu va mai participa la procesul de selecție a ofertelor. Nu se va aloca niciun punct pentru criteriile de calificare.

Pentru acei ofertanți care îndeplinesc Criteriile de calificare a portalului, se va deschide Plicul 2, iar informațiile detaliate furnizate de către ofertant vor fi evaluate pe baza punctajului cantitativ definit pentru fiecare parametru.

Oferta tehnică din plicul 2 va fi punctată prin intermediul unui calcul cantitativ bazat pe prezentarea ofertanților în comparație cu alți ofertanți și, de asemenea, pe furnizarea tuturor informațiilor enumerate în lista de cerințe pentru depunere.

În urma evaluării cantitative a ofertei tehnice se poate obține un maxim de 400 de puncte. Această evaluare este descrisă mai detaliat mai jos.

Ofertanții care obțin minimum 70% din punctajul pentru Plicul 2, pe baza rezultatului calculului privind informațiile depuse, vor fi incluși pe lista scurtă pentru faza de ofertă financiară a procesului. Ofertanții care nu au obținut minimum 70% din punctaj pentru Plicul 2 - Oferta tehnică - nu vor fi selectați în cadrul procesului de cerere de ofertă și nu vor fi eligibili pentru a trece la etapa Ofertei financiare.

Oferta financiară numai a ofertanților de pe lista scurtă va fi evaluată pe baza criteriilor de punctaj definite pentru fiecare parametru.

Oferta financiară este prezentată prin intermediul unei licitații în direct, în cadrul căreia ofertanții își vor înregistra veniturile prognozate, procentajele de participare la venituri (utilizând procentajul minim necesar de participare la venituri descris în Criteriile de calificare ale portalului ca ofertă minimă de pornire) și venitul anual minim garantat per total pasageri (utilizând venitul anual minim garantat per total pasageri descris în Criteriile de calificare ale portalului ca ofertă minimă de pornire).

Faza financiară a evaluării va acorda un maxim de 600 de puncte și va evalua criteriile financiare ale ofertelor. Această evaluare este descrisă în detaliu mai jos.

Punctele obținute în cadrul evaluării tehnice vor fi adăugate la punctele pentru oferta financiară pentru a acorda fiecărui ofertant un punctaj total de 1000 de puncte.

Fiecărui ofertant i se va aloca în mod automat punctajul obținut în urma calculului de conformitate tehnică la începutul licitației, iar acest punctaj va fi vizibil pentru toți participanții. Pe tot parcursul licitației, oferta câștigătoare va fi cea cu cel mai mare punctaj combinat tehnic și financiar.

În cazul în care niciun ofertant nu dorește să depună o ofertă financiară mai mare, atunci ofertantul cu cea mai mare evaluare tehnică și financiară combinată va fi declarat ofertantul selectat.

Toți ceilalți ofertanți de pe lista scurtă vor fi ținuți ca rezervă până când ofertantul selectat va semna un contract cu CNAB. La semnarea contractului cu ofertantul selectat, garanția de participare la licitație a celorlalți ofertanți, alții decât ofertantul selectat, va fi restituită. Valabilitatea Garanției de participare la licitație a Ofertantului selectat se prelungește până la semnarea contractului sau până la plata Garanției de bună execuție a contractului către CNAB, oricare dintre acestea intervine mai târziu, și până la plata comisionului către BRM.

În cazul în care ofertantul selectat nu a semnat acordul, indiferent de motiv, CNAB poate selecta următorul cel mai bine clasat ofertant sau poate anula procesul de cerere de ofertă, fără nicio răspundere față de ofertanți, în orice manieră.

Decizia Comitetului de evaluare cu privire la ofertantul selectat este definitivă în această privință. CNAB nu va fi obligat să justifice sau să clarifice decizia față de

oricare alt ofertant sau să furnizeze orice alte informații privind rezultatul procesului de cerere de ofertă.

b. CERINȚE DE PREZENTARE

Propunerea trebuie să includă următoarele două elemente importante:

- i. Plicul 1 - Criterii de calificare portal.
- ii. Plicul 2 - Ofertă tehnică.

OFERTĂ TEHNICĂ

i. Criterii de calificare portal

Pentru ca ofertantul să treacă la evaluarea ofertei tehnice, acesta trebuie să furnizeze documente care să confirme că îndeplinește criteriile de calificare și că este de acord cu termenii enunțați. Acestea sunt următoarele:

Categoria	Criterii de calificare
Cu amănuntul: Inclusiv - Toate punctele de vânzare Duty Paid "Best Value" - plecări, sosiri, internaționale, naționale - Comerț cu amănuntul specializat - Toate magazinele "de presă" (CTN/bunuri generale)	Operarea a cel puțin 6 puncte de vânzare pentru activitatea propusă - În cadrul a cel puțin unui aeroport internațional - Cu un total de cel puțin 14 milioane de pasageri în oricare dintre anii 2017-2022

Ofertanții trebuie să furnizeze documente justificative clare care să ateste că îndeplinesc cerințele de mai sus, utilizând documente adecvate și verificate, cum ar fi registrele/rapoartele companiei, scrisoarea de confirmare din partea autorității aeroportuare calificate etc.

În cazul în care entitatea ofertantă este o filială a unui grup, ofertantul poate face referire/utiliza experiența societății-mamă a grupului și a filialelor grupului.

În plus, ofertanții trebuie să fie de acord cu următoarele angajamente financiare:

- Procentul de împărțire a veniturilor pentru produsele din tutun va fi stabilit pentru toți ofertanții la ■■■ din cifra de afaceri pentru categoria tutun.
- Procentul de împărțire a veniturilor oferit pentru toate categoriile rămase (cu excepția tutunului) din pachetul de oferte pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă descris în prezentul document nu va fi mai mic de ■■■ în niciun an contractual. Acest procent se bazează pe media combinată a tuturor categoriilor de produse cu excepția tutunului.
- Cota minimă anuală garantată de venituri per total pasageri oferită pentru pachetul total de oferte pentru DUTY PAID, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă descris în prezentul document nu va fi mai mică de ■■■ în niciun an contractual. Acest MGRS per total pasageri se referă la toate categoriile, inclusiv la tutun.

Solicitantul poate fi o societate locală sau o companie străină. Orice companie care depune o ofertă trebuie să respecte legile și reglementările locale.

În cazul în care ofertantul este un consorțiu, iar unul dintre membrii care îndeplinește criteriile minime de calificare va acționa ca membru principal. Un acord de consorțiu care să detalieze rolurile și responsabilitățile fiecărei părți și participația în consorțiu trebuie să fie prezentat ca parte a depunerii criteriilor de calificare a portalului. Membrul principal trebuie să dețină o participație de cel puțin 51% în consorțiu.

Entitatea participantă sau asociații sau acționarii acesteia nu trebuie să se afle pe o listă neagră sau pe o listă de nerespectare a obligațiilor de către Autoritatea Aeroportului București Henri Coandă. Ofertanții trebuie să prezinte un angajament în acest sens.

ii. Ofertă tehnică

Ca parte a Ofertei tehnice, Aeroportul Henri Coandă București invită ofertantul să vină cu propuneri pentru a oferi niveluri de servicii pentru pasageri mai noi și bune, pentru a asigura și îmbunătăți funcționarea de zi cu zi a punctelor de vânzare și pentru a permite o comunicare și un parteneriat puternic între Aeroportul Henri Coandă București și ofertant.

Fiecărui ofertant i se vor acorda puncte pentru oferta tehnică, evaluate pe baza a șapte (7) criterii principale. Mai jos sunt enumerate punctajele maxime acordate pentru fiecare criteriu principal și o definiție a ceea ce se așteaptă de la oferta tehnică.

Technical Assessment

Quantitative Technical Criteria		Scoring
Experience of the bidder		400
	Turnover of the Company in the proposed activity in Europe	
	Turnover of the Company in the proposed activity in Worldwide	
	Number of Duty free/duty paid shops operated in Europe	
	Number of Duty free/duty paid shops operated in Worldwide	
	Number of positive reference letters from airport operator	
Store Layouts		
	Proposed initial total Capex per square metre in Y1	
	Proposed refurbishment and reinvestment capex per sq m in Y6	
	Bidder clearly shows their calendar of fit-out works and how they will maintain operations and sales during the works	
	Bidder provides 3D renders for each unit to show store design	
	Bidder provides store layouts for each store showing walkway, cashier points, high-level product mix layout	
Product Categories		
	Bidder must clearly present a viable strategy for increasing sales in non-tobacco categories	
	Bidder provides detail on the mix of all product categories and their space allocation within each store	
	Bidder provides information on key brands that will get a dedicated brand area or shop-in-shop	
	Bidder provides letters from the defined brands showing their commitment to trading in OTP	
Staffing		
	Number of workers proposed - based on FTE	
	Number of sales people	
	number of cashiers	
	Number of shift managers	
	Bidders must show a policy to deliver high customer service, including a training plan	
Marketing		
	Bidder provides a detailed marketing, promotion and activations calendar for stores at OTP, covering a 12-month period	
	Bidder provides a ratified example of how and where they have implemented this in the past in airports	
	Budget for major promotional executions planned per annum	
	Budget for advertising airport store/brands (av. Per annum)	
	Bidder intends to implement digital strategies, pre-order/Reserve & Collect at OTP and presents clear strategy	
	Budget for digitalisation, pre-order/reserve & collect (av. Per annum over contract)	
Environmental		
	Bidders commitment to reducing carbon footprint, show how materials/finishes, energy consumption are environmentally efficient.	
	Bidders must present the processes that will be put in place to prevent theft and shrinkage	
	Bidders will show a clear and detailed logistics plan, including warehousing, storage, deliveries strategy, etc.	
Pricing Strategy		
	For all the reference prices the Bidder must clearly define benchmark locations (other airports/downtown) that these prices will be linked to	
	Benchmark reference prices on 50 best selling SKUs: international perfume	
	Benchmark reference prices on 50 best selling SKUs: international cosmetics	
	Benchmark reference prices on 50 best selling SKUs: international Alcohol	
	Benchmark reference prices on 50 best selling SKUs: international confectionary	
	Benchmark reference prices on 30 best selling SKUs: Romanian products	

Pentru valorile marcate cu gri în tabelul de mai sus, ofertantului cu oferta cea mai favorabilă i se acordă punctajul maxim. Toți ceilalți ofertanți vor primi puncte proporțional cu ofertele lor, comparate cu cea mai favorabilă.

Pentru categoriile nemarcate cu gri, Comitetul de evaluare acordă punctaj maxim dacă ofertantul furnizează informațiile enumerate la un nivel ridicat de detaliere. În cazul în care informațiile solicitate lipsesc sau sunt furnizate doar în mod superficial, se acordă zero puncte.

Ofertantul trebuie să se asigure că propunerea tehnică nu va include nicio informație care va face parte din oferta financiară, cu excepția costurilor de investiții și a unui acord cu privire la criteriile financiare minime stabilite în Criteriile de calificare. Nerespectarea acestei cerințe va descalifica automat ofertantul, iar garanția de participare la licitație va fi considerată pierdută.

Ofertantul trebuie să includă în ofertă informații care să arate în mod clar și cuprinzător modul în care acesta își propune să opereze și să gestioneze punctele de vânzare Duty Paid, vânzarea cu amănuntul și vânzarea de presă. Această parte importantă a ofertei trebuie să fie structurată astfel încât să includă cel puțin elementele principale prezentate mai jos. Este la latitudinea ofertantului să asigure o acoperire cuprinzătoare a fiecărui element principal. Cu toate acestea, CNAB a indicat anumite domenii din fiecare element principal, pe care ofertantul trebuie cel puțin să le abordeze.

1. Poziția pe piață și strategia

Ofertantul trebuie să prezinte:

- a) Poziția sa pe piață și strategia de afaceri pe Aeroportul Henri Coandă București. Ofertantul trebuie să demonstreze că înțelege profilul pasagerilor OTP, piața românească, precum și tendințele din aeroporturi și modul în care aceste tendințe vor fi integrate în conceptul propus de către ofertant.
- b) Ofertantul trebuie să explice modul în care își propune să exploateze oportunitățile de piață și să crească afacerea. Aeroportul Henri Coandă București se așteaptă ca Ofertantul să ofere explicații detaliate cu privire la modul în care va duce maximum de valoare acordului;
- c) În special, ofertantul trebuie să prezinte în mod clar o strategie viabilă de creștere a vânzărilor în categoria de produse altele decât tutunul. În 2022, tutunul a reprezentat aproximativ 65% din vânzările din cadrul Duty Paid. Comitetul de evaluare ar dori să înțeleagă cum pot fi implicați pasagerii să cheltuiască mai mult în alte categorii, cum ar fi băuturile alcoolice, parfumurile, cosmeticele, produsele de cofetărie și produsele locale, menținând cel puțin nivelul actual al vânzărilor de tutun.
- d) În plus, ofertantul ar trebui să furnizeze detalii privind combinația tuturor categoriilor de produse din cadrul magazinelor Duty Paid și alocarea spațiului aferent în fiecare magazin.
- e) Fiecare ofertant trebuie să furnizeze informații, raționamente și justificări cu privire la mărcile cheie care vor beneficia de spații dedicate brandurilor sau de experiența magazin în complexe comerciale. Aceștia trebuie să explice de ce aceste mărci sunt potrivite, cum va crea o experiență de clasă mondială, cum va atrage pasagerii și alți utilizatori ai OTP și cum va spori veniturile prin maximizarea vânzărilor.
- f) În cazul în care ofertantul propune astfel de mărci promovate/cunoscute, acesta trebuie să furnizeze scrisori din partea mărcilor definite, care să arate angajamentul acestora de a desfășura activități comerciale pe Aeroportul Henri Coandă București.

2. Amenajări de magazine

Ofertantul trebuie să prezinte concepte de proiectare noi, interesante și inovatoare și noi tehnologii pentru punctele de vânzare, inclusiv specificații/descrieri generale și tehnice, planuri de secțiune, ilustrații 3D, fotografii, schițe, materiale și orice alte elemente care ilustrează pe deplin conceptul propus. Trebuie să se pună accentul pe idei și inovații care vor crea:

- a. Atmosferă plăcută în interiorul sau în afara punctelor de desfacere;
- b. Acces ușor, respectiv accesul sau ieșirea pasagerilor;
- c. Proces de plată și opțiuni de livrare mai rapide;
- d. Încurajarea fiecărui client care intră în punctele de desfacere să se convertească din o persoană care nu cumpără într-un cumpărător. Unul dintre mijloacele pentru a atinge acest scop este creșterea nivelului de cumpărare impulsivă;
- e. Încurajarea tuturor cumpărătorilor să cheltuiască și mai mult, adică crească cheltuielile pe tranzacție/mărimea coșului. Gestionarea cât mai bună a categoriilor și a spațiului pentru a face pasagerii să parcurgă tot drumul prin magazin și pentru a-i expune la diferiți factori de vânzare.

Ofertantul trebuie:

- a) să definească în mod clar investiția totală de capital pe metru pătrat pe care o vor angaja pentru proiectarea, dezvoltarea și amenajarea unităților Duty Paid de pe Aeroportul Henri Coandă București înainte de deschiderea punctelor de vânzare în primul an contractual. Planul de investiții trebuie să prezinte în detaliu:

- Costul proiectului;
- Costul construcției interioare (podea, tavan, iluminat etc.);
- Accesorii pentru magazine;
- Echipamente IT;
- Altele.

Investiția de capital per metru pătrat ar trebui să fie cuprinsă între [REDACTED] (ca minimum acceptabil de bază) și maximum [REDACTED].

- b) să definească în mod clar investiția totală de capital pe metru pătrat pe care o vor angaja pentru proiectarea, dezvoltarea și amenajarea unităților de vânzare specializată cu amănuntul /presa de pe Aeroportul Henri Coandă București înainte de deschiderea punctelor de vânzare în primul an contractual. Planul de investiții trebuie să prezinte în detaliu:

- Costul proiectului;
- Costul construcției interioare (podea, tavan, iluminat etc.);
- Accesorii pentru magazine;
- Echipamente IT;
- Altele.

Investiția de capital per metru pătrat ar trebui să fie cuprinsă între [REDACTED] (ca minimum acceptabil de bază) și maximum [REDACTED].

- c) să definească în mod clar investiția totală de capital pe metru pătrat pe care o vor angaja pentru reamenajarea, modernizarea și recondiționarea unităților Duty Paid de pe Aeroportul Henri Coandă București la jumătatea contractului, în anul 6. Planul de investiții trebuie să prezinte în detaliu:

- Costul proiectului;

- Costul construcției interioare (podea, tavan, iluminat etc.);
- Accesorii pentru magazine;
- Echipamente IT;
- Altele.

Investiția de capital per metru pătrat ar trebui să fie cuprinsă între [REDACTED] (ca minimum acceptabil de bază) și și maximum [REDACTED].

- d) să definească în mod clar investiția totală de capital pe metru pătrat pe care o vor angaja pentru reamenajarea, modernizarea și recondiționarea unităților de vânzare specializată cu amănuntul /presa de la Aeroportul Henri Coandă București la jumătatea contractului, în anul 6. Planul de investiții trebuie să prezinte în detaliu:

- Costul proiectului;
- Costul construcției interioare (podea, tavan, iluminat etc.);
- Accesorii pentru magazine;
- Echipamente IT;
- Altele.

Investiția de capital per metru pătrat ar trebui să fie cuprinsă între [REDACTED] (ca minimum acceptabil de bază) și și maximum [REDACTED].

- e) Să furnizeze un plan de preluare clar și detaliat pentru toate unitățile. Acesta ar trebui să includă un calendar al lucrărilor, un plan de etapizare pentru amenajări și modul în care ofertantul va menține operațiunile, vânzările și serviciile pentru clienți în timpul lucrărilor.
- f) Să furnizeze un plan de preluare clar și detaliat pentru fiecare dintre punctele de vânzare Duty Paid, care să arate pasarelele, punctele de casierie, zonele de activare promoțională și de marketing și o prezentare la nivel înalt a combinației de produse. Ofertantul trebuie să justifice modul în care o astfel de amenajare va stimula vânzările și implicarea pasagerilor.
- g) Să furnizeze de modele 3D pentru fiecare punct de vânzare Duty Paid, pentru fiecare magazin specializat și pentru principalele puncte de presă, pentru ca Aeroportul Henri Coandă București să înțeleagă designul magazinului propus.

Vă rugăm să rețineți: Planurile și modelele 3D/conceptele de design nu vor fi evaluate sau notate în niciun fel de mod subiectiv sau calitativ.

3. Strategia de stabilire a prețurilor

- a) Propunerea ofertantului privind politica de prețuri este o parte importantă a ofertei comerciale și are o legătură directă cu oferta financiară. Prețurile care oferă pasagerilor un raport calitate-preț competitiv sunt esențiale pentru a stimula vânzările și pentru a asigura un mix puternic de vânzări pentru toate categoriile.
- b) Propunerea ofertantului privind politica de prețuri trebuie să includă un plan cuprinzător și detaliat de creare a unor prețuri avantajoase din punct de vedere economic în raport cu diferitele segmente de pasageri și cu aeroporturile/piețele concurente/ vânzările la bord, precum și strategia de menținere și dezvoltare a politicii de prețuri pe durata contractului;

- c) Ofertantul trebuie să explice modul în care strategia de stabilire a prețurilor va influența vânzările; și
- d) Ofertantul trebuie să explice, de asemenea, mecanismul prin care va respecta politica sau strategia de stabilire a prețurilor în cazul aeroporturilor internaționale comparabile și/sau, după caz, al magazinelor din centrul orașului.
Ofertantul trebuie să definească în mod clar locațiile de referință pe care le propune pentru corelarea strategiei de stabilire a prețurilor, iar acest lucru va face parte din contractul de închiriere. În cazul în care nu se furnizează astfel de locații de referință în cadrul cererii de ofertă, ofertantul va primi 0 (zero) puncte pentru secțiunea privind stabilirea prețurilor;

4. Strategia de marketing

- a) Ofertantul trebuie să prezinte informații cu privire la activitățile sale de marketing și de promovare și să explice modul în care aceste programe vor îmbunătăți experiența pasagerilor. Ofertantul trebuie să prezinte un plan de activități de 12 (douăsprezece) luni. Propunerea trebuie să includă exemple, broșuri, fotografii sau alte materiale relevante care să demonstreze strategiile de marketing și promovare pe OTP. Ofertantul trebuie să furnizeze informații despre modul în care programele de marketing planificate sunt relevante pentru OTP, despre modul în care a reușit să execute activitățile de marketing și promovare pe alte aeroporturi și despre rezultatul sau impactul asupra veniturilor aeroportului și experiența obținută în urma acestora; și
- b) De asemenea, ofertantul trebuie să prezinte planuri care să acopere comercializarea în magazin, precum și promoțiile și evenimentele din magazin, planurile de aranjare a produselor în magazin și expunerea produselor, vânzările cu amănuntul pe toate canalele, uniforme personalului, elementele de design interior/exterior și orice alte elemente semnificative de marketing la Aeroportul Henri Coandă București.
- c) Ofertantul trebuie să prezinte în mod clar:
 - i. Numărul de operațiuni promoționale majore planificate per an
 - ii. Bugetul pentru publicitatea magazinelor și mărcilor din aeroporturi (medie anuală)
 - iii. O strategie clară de implementare a precomenzilor, a sistemului de rezervare/cumpărare și ridicare și a altor strategii digitale la OTP
 - iv. Bugetul alocat pentru implementarea pe OTP a sistemului de comandă prealabilă, a sistemului de rezervare/cumpărare/ridicare și a altor strategii digitale (în medie pe an).

5. Angajarea de personal

Ofertantul trebuie să explice detalii privind politica propusă în materie de resurse umane, organizarea generală, organizarea funcțională și tehnică, gestionarea stocurilor și achizițiilor, programul de siguranță, planul de formare, uniforme, pregătirea, numărul de angajați, criteriile de recrutare etc. Ofertantul trebuie să descrie în detaliu modul în care planul său de management și operațiuni va atinge obiectivul de a gestiona o operațiune de înaltă calitate, axată pe client, inclusiv:

- a) Planul de personal - O organigramă care detaliază toate nivelurile de responsabilitate, inclusiv rolurile corporative, operaționale și de sprijin continuu, precum și numărul de angajați cu normă întreagă;
- b) Standardele de personal și de recrutare;
- c) Funcții și responsabilități (descrierea postului);

- d) Nivelurile pentru tipurile de personal, exprimate în termeni de personal echivalent cu normă întreagă (ENI);
- e) Niveluri minime de cunoștințe de limbi străine / multilingvism al personalului; ca o cerință minimă personalul trebuie să fie capabil să comunice în limba engleză și limba română.
- f) Programe de formare a managementului și a personalului;
- g) Manualele angajaților și exemple de materiale de formare, dacă există;
- h) Politica privind uniforma angajaților (exemple cu fotografii sau schițe);
- i) Tehnici de recrutare;
- j) Programe de stimulare;
- k) Orientări privind viteza de deservire;
- l) Serviciul clienți/politica de asigurare;
- m) Politicile de soluționare a reclamațiilor/contestațiilor clienților; și
- n) Orice alte informații relevante.

Ofertantul trebuie să respecte normele și reglementările guvernamentale și alte legi aplicabile în materie de personal. CNAB nu este răspunzător pentru nerespectarea acestora de către ofertant.

6. Logistică și mediu

Ofertantul trebuie să demonstreze modul în care va gestiona toate elementele logistice ale operațiunii (de exemplu, structura de achiziții, lanțul de aprovizionare/instalațiile de depozitare de pe/din aeroport și din interiorul/exteriorul României, politica de intrare și ieșire a mărfurilor, manipularea materialelor periculoase, probleme de siguranță și de incendiu, sisteme IT etc.).

Ofertantul trebuie să explice angajamentul său de a reduce amprenta de carbon pe aeroport. Acesta trebuie să demonstreze modul în care materialele/finisajele, procesele logistice și consumul de energie sunt eficiente din punct de vedere ecologic.

Ofertantul trebuie să prezinte procesele care vor fi puse în aplicare pentru a preveni și a minimiza furturile și pierderile, ținând cont atât de pasageri, cât și de personal.

Notă importantă: Punctajul pentru oferta tehnică se bazează numai pe evaluarea criteriilor cantitative. Nu se vor folosi judecăți subiective pentru a puncta aspecte precum designul, amenajările, planurile de marketing sau strategiile comerciale etc.

Cu toate acestea, Aeroportul Henri Coandă București solicită ca acestea să fie furnizate conform detaliilor prezentate mai sus. Ofertanții trebuie să rețină că oferta lor tehnică la cererea de ofertă va fi utilizată ca bază pentru determinarea termenilor contractuali și a acordurilor privind nivelul serviciilor. Orice ofertant care nu prezintă informațiile solicitate riscă să fie respins în etapa RFP.

iii. Pragul pentru lista scurtă a ofertanților la cererea de ofertă

Ofertanții vor fi incluși pe lista scurtă pentru a trece la oferta financiară numai dacă obțin un număr minim de puncte la evaluarea ofertei tehnice a cererii de ofertă.

Numai ofertanții care vor obține minimum 70% din punctajul pentru Plicul 1 (280 de puncte din 400), pe baza rezultatului evaluării cantitative a informațiilor prezentate, vor fi preselecți pentru a trece la oferta financiară.

Ofertanții care nu au obținut un punctaj minim de 70 % din punctajul ofertei tehnice și financiare nu vor fi incluși pe lista scurtă în procesul de cerere de ofertă și nu vor fi invitați

să treacă la etapa ofertei financiare. Aceștia vor fi notificați în consecință, iar garanția de participare la licitație le va fi returnată.

OFERTA FINANCIARĂ

i. Oferta financiară și punctajul

Oferta financiară a ofertanților trebuie să fie făcută în termenii și condițiile prezentei cereri de ofertă și să fie structurată în conformitate cu liniile directoare prezentate mai jos. Oferta financiară a ofertanților de pe lista scurtă va fi evaluată pe baza criteriilor de punctaj pentru fiecare parametru, așa cum sunt definite mai jos. Criteriile de punctare trebuie să ia în considerare următoarele criterii pentru durata totală propusă a acordului, și anume 10 ani, cu toate ipotezele principale explicate.

În scopul calculării contractului pe 10 ani, ofertantul poate presupune că data de începere a tranzacțiilor este 1 aprilie 2024. Această dată nu trebuie considerată ca fiind o dată fermă și finală, ci mai o dată degrabă furnizată pentru a asigura echivalența termenilor contractuali pentru calculele ofertei financiare a ofertantului.

1. Compensații financiare pentru aeroport - 500 puncte

- a) MGRS per total pasageri - 250 puncte
- b) Cota de venituri % - 250 puncte
 - i. Pentru Duty Paid, ar trebui să se furnizeze previziunile privind cifra de afaceri și procentajul cotei de venituri pe principalele categorii de produse: Alcool (internațional), Alcool (românesc), Parfumuri, Cosmetice, Accesorii, Produse de cofetărie, Produse locale, Altele. Această listă exclude tutunul - a se vedea nota importantă de mai jos.
 - ii. În cazul presei, ar trebui să existe o singură previziune a cifrei de afaceri și un singur procentaj al cotei de venit agregat pentru toate categoriile.
 - iii. Este posibil ca ofertantul să ofere procente diferite de împărțire a veniturilor pentru fiecare an contractual.
 - iv. Cota minimă garantată de venituri per total pasageri se prezintă pentru fiecare an contractual.

Notă importantă: Prețurile produselor din tutun în România sunt reglementate, astfel încât există o posibilitate limitată de diferențiere a prețurilor sau a marjelor între ofertanți. Ca urmare, procentul de împărțire a veniturilor pentru categoria tutun va fi fixat la 5% pentru toți ofertanții.

2. Prognoza veniturilor - 100 puncte

- a) Prognoza veniturilor - 100 puncte
 - i. Estimarea vânzărilor la consumatorul final/cifra brută de afaceri pentru fiecare dintre cei 10 ani ai acordului, înmulțită cu procentul propus de împărțire a veniturilor;

ii. Procesul ofertei financiare

Pentru a-și prezenta oferta financiară, ofertantul va trebui să participe personal la o licitație în direct la Bursa Română de Mărfuri, situată în București.

Punctele obținute în cadrul evaluării tehnice vor fi adăugate la punctele pentru oferta financiară pentru a acorda fiecărui ofertant un punctaj total de 1000 de puncte.

Fiecărui ofertant i se va aloca în mod automat punctajul obținut în urma calculului de conformitate tehnică la începutul licitației, iar acest punctaj va fi vizibil pentru toți participanții. Pe tot parcursul licitației, oferta câștigătoare va fi cea cu cel mai mare punctaj combinat tehnic și financiar.

În cazul în care niciun ofertant nu dorește să depună o ofertă financiară mai mare, atunci ofertantul cu cea mai mare evaluare tehnică și financiară combinată va fi declarat ofertantul selectat. În cazul în care nu se depune nicio nouă ofertă în termen de 30 de minute de la oferta câștigătoare curentă, licitația se va închide, iar ofertantul cu cea mai mare evaluare tehnică și financiară combinată din acel moment va fi declarat ofertantul selectat.

Toate cifrele din oferta financiară trebuie să fie exprimate în EURO.

Participantului care a prezentat cea mai mare propunere pentru fiecare dintre elementele enumerate mai sus i se va acorda punctajul complet pentru elementul respectiv. Toți ceilalți participanți vor fi punctați pe o bază procentuală. De exemplu, dacă ofertantul 1 propune o previziune de venituri de 1 milion EURO, iar ofertantul 2 propune 0,7 milioane EURO (70% din oferta ofertantului 1), atunci ofertantului 1 i se vor acorda 100 de puncte, în timp ce ofertantului 2 i se vor acorda 70 de puncte (adică 70% din totalul de 100 de puncte disponibile).

iii. Parametrii cheie

Ofertantul trebuie să ia în considerare următorii parametri cheie pentru depunerea ofertei sale financiare:

1. Venituri brute:

Proгноza veniturilor brute trebuie să fie estimată anual pentru fiecare perioadă de valabilitate a contractului, adică 10 ani. Cifrele privind venitul brut trebuie să se bazeze pe (1) rata de penetrare estimată și (2) cheltuielile pe tranzacție, creând astfel o cheltuială per persoană pentru a genera cifra de afaceri brută. Aceasta va fi apoi înmulțită cu procentul fix de împărțire a veniturilor pentru tutun și cu procentele de împărțire a veniturilor propuse pentru toate celelalte categorii, pentru a obține veniturile brute totale.

Ofertantul trebuie să definească un calcul separat al veniturilor pentru fiecare punct de vânzare și subgrup al diferitelor categorii de produse din fiecare punct de vânzare.

Suma totală a venitului brut pentru toate punctele de vânzare și categoriile de produse (inclusiv tutunul) pe durata totală a contractului de 10 ani se introduce în licitație pentru calcularea punctajului.

2. Procentul cotei de venituri

Plata cotei de venituri pentru fiecare concept este determinată de un procent de cotă de venituri oferit din cifra brută de afaceri.

Aeroportul Henri Coandă București recunoaște că diferitele grupe de produse din cadrul fiecărui concept pot genera marje de profit diferite. Pentru a oferi ofertantului stimulente pentru a maximiza vânzarea de produse, ofertantului i se oferă opțiunea de a oferi diferite procente de împărțire a veniturilor pentru fiecare categorie majoră de produse (cu excepția tutunului, pentru care procentul este fixat la ■■■) - alcool (internațional), alcool (românesc), parfumuri, cosmetice, accesorii, dulciuri, produse de cofetărie, produse locale, altele.

După cum s-a menționat anterior, procentul de împărțire a veniturilor pentru categoria tutun va fi stabilit pentru toți ofertanții la ■■■ din cifra de afaceri din categoria tutun.

Dacă preferă, ofertantul poate oferi procente diferite de împărțire a veniturilor pentru fiecare an contractual. Prin urmare, procentele de împărțire a veniturilor trebuie calculate pentru fiecare an.

Plata cotei de venituri pentru fiecare subgrup se determină ca sumă a cifrei brute de afaceri înmulțită cu procentul cotei de venituri oferit pentru fiecare dintre subgrupurile de produse definite în cadrul pachetului pentru fiecare punct de vânzare.

Totalul combinat al procentelor de împărțire a veniturilor oferite pentru toate punctele de vânzare și categoriile de produse cu excepția tutunului) pe durata totală a contractului de 10 ani se utilizează în licitație pentru calcularea punctajului.

Pentru ofertantul câștigător, trebuie remarcate următoarele aspecte, care vor face parte din acord. Pe parcursul duratei contractului, procentajul real al cotei-părți din veniturile combinate (din cifra de afaceri per categorie, înmulțită cu procentajul cotei-părți din veniturile per categorie, împărțit la cifra de afaceri totală) va fi calculat în fiecare lună și comparat cu procentajul cotei-părți din venituri combinate propus pentru ofertele de licitație. Operatorul va fi obligat să plătească CNAB cel mai mare dintre aceste două procente combinate de cotă-parte din cifra brută totală de afaceri.

CNAB îi sfătuiește pe toți ofertanții să efectueze analize de sensibilitate privind fluxul de pasageri și proiecțiile de trafic în ceea ce privește scenariul lor de afaceri și efectul financiar.

Cota minimă garantată de venituri (MGRS) per total pasageri

Ofertantul, pentru fiecare dintre exercițiile financiare din perioada de valabilitate a contractului, oferă, o cotă minimă garantată de venituri per total pasageri, în conformitate cu prognoza de pasageri furnizată de aeroport. Cota minimă garantată de venituri per total pasageri va fi stabilită în conformitate cu planul de afaceri prezentat de către ofertant.

Cota de venit minim garantat va scădea/crește proporțional cu numărul de pasageri. În cazul în care numărul lunar real de pasageri este mai mare decât cel estimat în proiecția de pasageri, CNAB se așteaptă ca ofertantul:

"să transforme pasagerii în cumpărători".

MGRS per total pasageri va fi un procent propus de ofertant, dar nu va fi mai mic de optzeci la sută (80%) din totalul estimat al plății cotei de venituri per pasageri, **inclusiv tutunul**, pentru fiecare exercițiu financiar.

Ofertantul trebuie să plătească lunar cota de venit sau cota minimă garantată de venit, oricare dintre acestea este mai mare.

Cota de venit sau cota minimă garantată de venit, oricare dintre acestea este mai mare, se achită către CNAB în termen de 7 (șapte) zile de la sfârșitul fiecărei luni.

Media MGRS per pasageri pentru o perioadă contractuală de 10 ani se utilizează în cadrul licitației pentru calcularea punctajului.

iv. Imediat după licitație

În termen de o oră de la finalizarea licitației, ofertantul câștigător va furniza CNAB informațiile detaliate utilizate pentru calcularea intrării la licitație, inclusiv:

- Cifra de afaceri brută pe categorii de produse (și pe puncte de vânzare, dacă este cazul) pentru fiecare an contractual
- Procentul cotei de venit pe categorii de produse (și pe puncte de vânzare, dacă este cazul) pentru fiecare an contractual.
- Veniturile brute pe categorii de produse (și pe puncte de vânzare, dacă este cazul) pentru fiecare an contractual
- Prevederea cotei minime garantate de venituri pentru fiecare an contractual, pe baza numărului de pasageri prognozat.
- Cota minimă garantată de venit per pasager pentru fiecare an contractual

Notă: Toate calculele pentru oferta financiară pentru licitație trebuie să se facă pe baza continuării funcționării magazinelor Duty Paid în tot aeroportul. În cazul în care vânzarea de Duty-Free este aprobată în România pentru întregul aeroport sau pentru o parte a acestuia, atunci CNAB își rezervă dreptul de a avea discuții și negocieri adecvate cu operatorul de Duty Paid la momentul respectiv.

Ofertantul trebuie să aibă cunoștință de faptul că oferta financiară exclude următoarele plăți suplimentare către Aeroportul Henri Coandă București:

1. Taxe de bază

Ofertantului i se va pune la dispoziție un total de 432,7 mp de spații anexe, care pot fi utilizate ca spații de depozitare, zone pentru personal sau birouri.

Costul acestor spații anexe va fi de [REDACTED] per metru pătrat pe lună în primii doi ani de contract. Ulterior, costul pe metru pătrat pe lună va crește în funcție de rata inflației pentru ultimele 12 luni, publicată de Banca Națională a României.

2. Garantarea bunei executări a contractului

Ofertantul selectat va furniza CNAB la momentul semnării contractului, prin transfer bancar, o sumă echivalentă cu 6 luni din cota minimă garantată de venituri pentru primul exercițiu financiar. Diferența de valoare a Garanției de bună execuție a contractului, dacă este cazul, pentru exercițiile financiare ulterioare, pe baza Cotei minime garantate de venituri, trebuie plătită în termen de 15 zile de la începerea fiecărui exercițiu financiar sau înainte de această dată.

3. Taxe pentru utilități și taxe pentru servicii

Taxele pentru utilități și taxele pentru servicii definite mai jos vor fi plătite de către Ofertantul Selectat începând cu Data de Predare pe baza consumului real al Ofertantului Selectat conform tarifelor CNAB, care pot varia, în funcție de evoluția prețurilor pe piață.

- a. Taxe pentru utilități - Apă și electricitate
- b. Încălzire
- c. Canalizare
- d. Servicii tehnice ("IT") și servicii de telecomunicații de la CNAB:
 - o Comunicare-Voce
 - o Rețea-Voce & Date
 - o Internet

În anexa 3 este inclusă o listă completă a tarifelor actuale reale pentru utilități.

c. ATRIBUIREA CONTRACTULUI

Pe baza ofertelor depuse de ofertanții de pe lista scurtă, Comitetul de evaluare clasifică ofertele tehnice și financiare combinate. Ofertantul de pe lista scurtă care a obținut cel mai mare punctaj global din 1000 de puncte va fi declarat ofertant selectat. Ceilalți ofertanți de pe lista scurtă vor fi păstrați ca rezervă până când ofertantul selectat va semna contractul cu CNAB. Ofertantul selectat trebuie să îndeplinească toate condițiile necesare conform îndrumărilor CNAB pentru semnarea contractului.

La semnarea contractului între CNAB și ofertantul selectat, CNAB va notifica ceilalți ofertanți că propunerile lor nu au fost selectate, iar CNAB nu va mai avea, după aceea, nicio comunicare cu ofertanții necâștigători. Garanția de participare la licitație a Ofertanților care nu au fost selectați va fi returnată.

Ofertantul câștigător va fi obligat să semneze Contractul de închiriere și de împărțire a veniturilor pe baza conținutului cererii de ofertă. În cazul în care ofertantul câștigător nu semnează pe această bază și nu se poate ajunge la un acord, atunci ofertantul câștigător își va pierde garanția de participare la licitație, iar CNAB își rezervă dreptul de a contacta alți ofertanți. În plus, acest ofertant va fi trecut pe lista neagră și i se va interzice participarea la orice licitație organizată de Aeroportul Henri Coandă București pentru o perioadă de 5 ani.

VIII. ALȚI TERMENI ȘI CONDIȚII

a. Termenii contractului

Drepturile de vânzare vor fi stabilite de comun acord cu ofertantul selectat pentru a se asigura că pasagerilor li se oferă cea mai bună alegere, fără duplicarea inutilă a ofertei. Domeniul de aplicare al contractului și structura comercială propusă sunt explicate pe scurt mai jos.

Durata acordului este de 10 ani de la data predării punctelor de vânzare, adică de la data la care ofertantul selectat i se pun la dispoziție spațiile comerciale convenite.

b. Domeniul de activitate al ofertantului selectat

CNAB va preda toate unitățile convenite ofertantului selectat.

Ofertantul selectat va utiliza punctele de vânzare în scopul dezvoltării, exploatării și întreținerii acestora în scopul comercializării cu amănuntul a produselor pe durata contractului și se va asigura că acestea sunt proiectate, dezvoltate, exploatate și întreținute în conformitate cu standardele internaționale și cu bunele practici industriale și în conformitate cu imaginea preconizată de CNAB pentru aeroport.

În termen de 30 (treizeci) de zile de la atribuirea contractului de închiriere sau înainte de semnarea acordului cu CNAB, oricare dintre acestea survine mai devreme, ofertantul selectat va prezenta CNAB proiectul de concept al punctelor de vânzare, inclusiv proiectele, schițele și metodologia privind înființarea punctelor de vânzare, ținând cont de standardul de calitate, aspectul estetic și designul clădirii terminalului. În urma aprobării conceptului, ofertantul va elabora schițe detaliate de proiectare a punctelor de vânzare pentru discuția finală cu CNAB și aprobarea acestora. Ofertantul selectat se va asigura că toate proiectele finale ale punctelor de vânzare sunt gata înainte de data de livrare pentru începerea lucrărilor de amenajare comercială.

Ofertantul selectat trebuie să prezinte garanția de bună execuție a contractului în conformitate cu termenii prezentului document de cerere de ofertă până la data de predare sau înainte de

aceasta. Până când ofertantul selectat depune garanția de bună execuție a contractului, garanția de participare la licitație va rămâne valabilă.

- c. CNAB intenționează să selecteze numai ofertanții serioși și devotați pentru încheierea contractului. În consecință, ofertanții trebuie să se asigure că furnizează informații suficiente pentru a permite Comitetului de evaluare să facă aprecieri cantitative cu privire la capacitatea lor.
- d. Evaluarea globală pentru ofertantul selectat va fi determinată pe baza faptelor reunite care sunt luate în considerare între prezentarea tehnică și oferta financiară. Atribuirea Contractului se va face la discreția deplină și absolută a CNAB.

e. Motive de descalificare

În plus față de drepturile CNAB de a descalifica orice ofertant, așa cum se prevede în altă secțiune în prezenta cerere de ofertă, CNAB are dreptul, la propria opțiune, de a descalifica orice ofertant și de a respinge propunerea acestuia, inclusiv, dar fără a se limita la, pe unul sau mai multe dintre următoarele motive:

- i. În cazul în care un ofertant prezintă mai mult de o propunere pentru pachetul de oferte, CNAB are dreptul de a respinge toate propunerile respectivului ofertant.
- ii. Niciun membru al unui consorțiu nu trebuie să aibă interese directe sau indirecte în mai mult de un consorțiu.
- iii. Declararea ofertantului ca fiind neeligibil din cauza unor practici corupte sau frauduloase în cadrul unei oferte/licitații anterioare din trecut.
- iv. Oferta nu este însoțită de niciun document justificativ sau anexă, care trebuie să fie prezentate în conformitate cu prezenta cerere de ofertă.
- v. Nerespectarea cerințelor din cererea de ofertă sau faptul că oferta nu corespunde cerințelor din cererea de ofertă. În cazul în care oferta nu este semnată, sigilată și marcată (conform instrucțiunilor), așa cum se stipulează în Cererea de ofertă, sau nu conține toate informațiile solicitate în Cererea de ofertă, sau în formatul specificat în Cererea de ofertă sau în anexa/anexele acesteia, CNAB poate respinge oferta ca fiind neconformă și, de asemenea, nu își asumă nicio responsabilitate pentru depunerea greșită a ofertei depuse, după caz.
- vi. În cazul în care ofertantul prezintă informații condiționate, incomplete, ambigue, obscure, incorecte, inexacte, înșelătoare sau informații care conțin modificări sau nereguli de orice fel.
- vii. CNAB își rezervă dreptul de a respinge orice propunere în orice moment, în cazul în care se face sau se descoperă o declarație falsă semnificativă.
- viii. Orice ofertă care nu a fost prezentată în modul prevăzut de liniile directoare.
- ix. Orice ofertă care este primită după termenul stabilit în prezenta cerere de ofertă.
- x. Orice ofertă făcută de către agenți, consultanți, împuterniciți, reprezentanți sau orice entitate în numele ofertantului, fără autorizația acestuia.
- xi. Orice ofertant care folosește orice fel de influență va fi descalificat în mod automat.
- xii. Orice încercare sau efort făcut de către ofertant pentru a conlucra cu părțile interesate, cu orice alt ofertant sau cu oricare dintre funcționarii, agenții, angajații, reprezentanții sau consultanții CNAB/Autoritate, sau/și orice ofertă făcută prin corupție, fraudă, practică coluzivă, așa cum stabilește Comitetul de evaluare, în opinia sa exclusivă.
- xiii. Un ofertant va fi descalificat dacă ofertantul (sau orice membru, în cazul unui consorțiu):
 - 1. are o condamnare definitivă în scopuri fiscale în ultimii 5 ani;
 - 2. are o condamnare definitivă pentru fapte care contravin legislației muncii aplicabile în ultimii 5 ani;
 - 3. a făcut obiectul unei lichidări sau al unui faliment;
 - 4. este parte a vreunei proceduri legale pentru evaziune fiscală la momentul depunerii ofertei;
 - 5. Consiliul de Administrație a fost implicat, în ultimii 5 ani, în vreun caz juridic care a avut ca rezultat o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă care va avea un impact asupra funcționării punctelor de vânzare în conformitate cu contractul; și

6. Ofertantul are un cazier juridic negativ și a fost trecut pe lista neagră în cadrul aceleiași licitații în ultimii 5 ani.

Orice astfel de respingere va duce la descalificarea ofertantului. În cazul în care ofertantul este un consorțiu, întregul consorțiu va fi descalificat.

f. Dreptul de verificare

Prin depunerea ofertei sale, ofertantul se angajează să transmită cele mai recente informații. Decizia Comitetului de evaluare de a stabili dacă un ofertant este calificat și selectat se va baza pe informațiile furnizate de către ofertant în propunerea sa.

CNAB își rezervă dreptul de a verifica oricare sau toate declarațiile făcute de ofertanți în oferta lor și de a inspecta punctele de vânzare, sediile comerciale etc. ale ofertantului, dacă este necesar, pentru a stabili în mod satisfăcător capacitatea și expertiza ofertantului de a înființa, dezvolta, opera, întreține și gestiona punctele de vânzare. Un contract nu va fi atribuit până când nu vor fi finalizate toate investigațiile privind experiența comercială a ofertantului, responsabilitatea financiară etc., pe care CNAB le consideră necesare. Prin depunerea ofertei sale, ofertantul este de acord să permită și să coopereze în astfel de investigații.

g. Responsabilitatea ofertanților

Ofertantul este de acord că toate informațiile referitoare la activitatea Aeroportului Henri Coandă București și alte informații dezvăluite de CNAB sunt informații confidențiale. Acestea vor fi păstrate în mod confidențial și nu vor fi dezvăluite niciunei terțe părți fără aprobarea prealabilă scrisă a CNAB.

Prezenta cerere de ofertă a fost concepută astfel încât ofertantul să poată urma un proces etapă cu etapă, de la pregătirea ofertei, la prezentarea acesteia, la evaluare și atribuire. Fiecare ofertant trebuie să efectueze propriile investigații și analize, să verifice acuratețea, fiabilitatea și caracterul complet al informațiilor furnizate în prezenta cerere de ofertă.

h. Schimbarea consorțiului

În cazul în care oricare dintre membrii ofertantului de pe lista scurtă (în cazul unui consorțiu) dorește să se retragă din procesul de cerere de ofertă, ofertantul va informa CNAB și are opțiunea de a o înlocui cu altă societate care are acreditări tehnice și financiare similare cu cele ale societății care dorește să iasă din consorțiu. Ofertantul va prezenta toate acreditările noii companii și va solicita aprobarea CNAB în termen de 30 de zile de la data limită de depunere a cererii de ofertă. În cazul în care ofertantul nu este în măsură să furnizeze informațiile sau să obțină aprobarea CNAB pentru noul membru al consorțiului în termenele menționate, ofertantul nu va fi autorizat să schimbe membrul consorțiului. Orice modificare a consorțiului fără acordul CNAB va fi considerată ca descalificare, iar garanția de participare la licitație a consorțiului va fi pierdută.

i. Confidențialitate

Toate informațiile și datele de orice fel din prezentul document de cerere de ofertă, care nu sunt de domeniul public, vor fi tratate ca fiind confidențiale de către ofertanți, iar informațiile furnizate în cererea de ofertă sunt destinate exclusiv depunerii ofertelor și nu vor fi distribuite sau dezvăluite direct sau indirect unor terțe părți, în niciun moment, în niciun scop, cu excepția cazului în care ofertantul este obligat să facă acest lucru de legile aplicabile sau dacă ofertantul nu a obținut în prealabil acordul scris al CNAB. Confidențialitatea se aplică tuturor ofertanților și va continua după finalizarea procesului de licitație, indiferent de desfășurarea sau de rezultatul procesului de selecție.

- j. Ofertantul confirmă că a înțeles prevederile contractului și, de asemenea, configurațiile comerciale ale Aeroportului Henri Coandă București și, în consecință, a transmis oferta sa

către CNAB. Prin depunerea ofertei, ofertantul selectat este de acord să își asume întreaga responsabilitate pentru oferta sa, fără nicio răspundere față de CNAB.

- k. Prezenta cerere de ofertă nu obligă CNAB să atribuie un contract ofertantului selectat, iar CNAB nu va fi în niciun caz responsabilă pentru costurile suportate de orice ofertant care a fost implicat în procesul de licitație, indiferent dacă CNAB procedează sau nu la o astfel de atribuire.
- l. Toți ofertanții au primit și vor continua să primească aceleași informații de bază, informații suplimentare și orice acte rectificative sau acte adiționale la cererea de ofertă.
- m. Toate aspectele legate de prezenta cerere de ofertă sunt guvernate de legile aplicabile și orice litigiu va fi înaintat instanțelor competente din București, România.
- n. Prin depunerea unei oferte, se va considera că ofertantul a acceptat toți termenii și condițiile din prezenta cerere de ofertă, fără excepție.

IX. DEFINIȚII

În prezenta cerere de ofertă și cu excepția cazului în care contextul impune altfel, următoarele expresii au următoarele semnificații:

"Contract" înseamnă Contractul de închiriere și de împărțire a veniturilor, împreună cu toate planurile, anexele și atașamentele la acesta, în fiecare caz, astfel cum sunt completate, modificate sau înlocuite periodic.

"Aeroport" sau **"OTP"** se referă la Aeroportul Internațional Henri Coandă București.

"Legi aplicabile" înseamnă, toate legile în vigoare și care produc efecte în România la data prezentului contract și care pot fi promulgate sau care vor fi în vigoare și vor produce efecte în România în continuare, inclusiv orice revizuire, modificare sau republicare, inclusiv, fără a se limita la, reguli, regulamente, politici elaborate în temeiul acestora și hotărâri, decrete, ordonanțe, edicte, ordine și notificări emise de orice instanță de judecată sau de orice autoritate competentă, astfel cum sunt în vigoare și produc efecte în timpul existenței Contractului de Închiriere (cu excepția cazului în care se specifică altfel în mod expres în prezentul contract) și reglementările interne ale CNAB notificate periodic.

"Aeroporturi de referință" înseamnă aeroporturi comparabile.

"Garanția de participare la licitație" înseamnă o garanție bancară necondiționată și irevocabilă în valoare de [●] EURO de la o bancă de renume înregistrată în România, depusă de către Ofertant în favoarea CNAB împreună cu oferta.

"CNAB" înseamnă Compania Națională Aeroportul Henri Coandă București.

"Consortiu" înseamnă un grup de entități care prezintă în mod colectiv o ofertă.

"Data predării" înseamnă data predării spațiului comercial de către CNAB către ofertantul selectat.

"Euro" sau **"EUR"** înseamnă moneda unică europeană. Moneda legală a majorității statelor membre ale Uniunii Europene.

"Cifra de afaceri brută" înseamnă cifra de afaceri brută globală a ofertantului selectat în fiecare lună relevantă și pentru o perioadă mai mică pe bază procentuală și include toate veniturile/vânzările, indiferent de natura lor, care rezultă din desfășurarea activității comerciale, indiferent dacă sunt furnizate utilizatorilor la aeroport sau prin alte moduri de livrare și indiferent de locul în care a fost plasată comanda, cu excepția tuturor taxelor aplicabile. Pentru evitarea oricărui dubiu, cifra de afaceri brută include, precomenzile pe internet sau alte modalități de plată, serviciile nete prestate angajaților, personalului aeroportului și voucherele companiilor aeriene,

precum și toate taxele de serviciu și orice venituri/vânzări acumulate, dar nefacturate; orice venituri/vânzări facturate, dar neîncasate de către ofertantul selectat; precum și încasările din asigurări primite pentru pierderea de venituri și/sau întreruperea activității.

"Garanția de bună execuție a contractului" înseamnă o garanție fără dobândă care trebuie plătită de către ofertantul selectat și rambursabilă, astfel cum este definit în contract.

"Data de predare" înseamnă data la care CNAB pune la dispoziția ofertantului selectat punctul de vânzare pentru a începe amenajarea comercială a punctelor de vânzare.

"JVC" se referă la societatea de asociere în participație.

"Membru principal" înseamnă entitatea care reprezintă toți ceilalți membri ai consorțiului.

"Lei" înseamnă lei românești, moneda legală a României.

"Perioada de blocare" este cea definită în contract.

"Cota minimă garantată a veniturilor" sau **"MGRS"** înseamnă o sumă în EURO sau în lei, astfel cum este prevăzut în secțiunea Oferta financiară din prezenta cerere de ofertă, fără toate taxele aplicabile.

"Puncte de vânzare" înseamnă zona în care ofertantului selectat i se alocă spațiu pentru desfășurarea activității comerciale.

"POS" înseamnă punctul de vânzare.

"Produse" înseamnă diferitele categorii de produse pentru comercializare în punctele de vânzare.

"Oferta" include criteriile de calificare și oferta tehnică, astfel cum sunt detaliate în continuare în prezenta cerere de ofertă.

"Cota de venituri" înseamnă taxele plătibile în fiecare lună de către ofertantul selectat către CNAB pe durata contractului, reprezentând un procent din cifra de afaceri brută pe categorie de produse a ofertantului selectat în fiecare exercițiu financiar relevant.

"Servicii" înseamnă serviciile furnizate în puncte de vânzare în conformitate cu legile aplicabile și practicile din industrie.

"Ofertantul selectat" înseamnă persoana care licitează selectată.

"Impozit sau taxe" înseamnă toate impozitele, taxele, plățile, impunerile, drepturile, comisioanele, deducerile, taxele de trecere, suprataxele sau reținerile care sunt sau urmează să fie impuse, percepute, colectate, reținute sau evaluate, împreună cu toate dobânzile, penalitățile, creanțele sau alte obligații care decurg din acestea sau sunt legate de acestea, inclusiv orice taxă de timbru și taxe de înregistrare aplicabile.

"Ofertant" înseamnă entitatea/entitățile care, în mod exclusiv sau în cadrul unui consorțiu, prezintă o ofertă.

"Taxele pentru utilități" înseamnă taxele pentru electricitate, apă și alte servicii la punctele de vânzare, care trebuie plătite de către ofertantul selectat.

Interpretare

În această cerere de ofertă:

- a. Timpul este esențial în îndeplinirea obligațiilor.

- b. Cu excepția cazului în care contextul impune altfel, cuvintele la singular includ și pluralul și viceversa, iar cuvintele care desemnează un gen includ toate genurile.
- c. Titlurile secțiunilor au doar rol de referință și nu afectează construcția sau interpretarea prezentei cereri de ofertă.
- d. Trimiterea la orice lege aplicabilă include referința la o astfel de lege aplicabilă, astfel cum este modificată sau republicată periodic, precum și la orice normă sau regulament promulgat în temeiul acesteia.
- e. În absența unei definiții a unui termen, cuvânt sau expresie utilizat în prezenta cerere de ofertă, nu se va atribui niciun înțeles unui astfel de termen, cuvânt sau expresie care să deroge sau să diminueze în vreun fel de la intenția prezentei cereri de ofertă.
- f. Termenii cererii de ofertă și ai acordului se citesc împreună cu contractul care urmează să fie încheiat între ofertantul selectat și CNAB. În cazul în care oricare dintre termenii cererii de ofertă nu este acoperit în contract, se consideră că ofertantul selectat va respecta termenii cererii de ofertă fără nicio obligație față de CNAB.

X. FORMULARE

Următoarele formulare trebuie să fie prezentate de către ofertanți împreună cu oferta:

- Formularul 1 - Criterii de calificare portal;
- Formularul 2 - Experiența ofertantului;
- Formularul 3 - Amenajarea magazinului și mediul înconjurător;
- Formularul 4 - Categoriile de produse și marketing;
- Formularul 5 - Angajament pentru personal;
- Formularul 6 - Politica de stabilire a prețurilor;

XI. ANEXE

- Anexa 1 - Locația piețelor de desfacere în format pdf
- Anexa 2 - Proiect de contract de închiriere
- Anexa 3 - Lista curentă a tarifelor pentru utilități
- Anexa 4 - "Model - Formulare 1-6" în format MS Excel
- Anexa 5 - Declarație - Acord
- Anexa 6 - Garanția de participare la licitație (Format)
- Anexa 7 - Acordul privind nivelul serviciilor cu penalități

Exonerare de responsabilitate

1. Informațiile conținute în acest document RFP sau furnizate ulterior ofertanților, fie verbal, fie sub formă de documente sau sub orice altă formă de către sau în numele CNAB sau de către oricare dintre angajații sau consilierii acestora, sunt în termenii și condițiile stabilite în această cerere de ofertă și în alți termeni și condiții sub rezerva cărora sunt furnizate aceste informații.
2. Prezenta cerere de ofertă nu reprezintă nici un acord, nici o ofertă din partea CNAB către ofertant sau orice altă persoană/alte persoane. Scopul acestei cereri de ofertă este de a furniza ofertanților informații care le pot fi utile în formularea ofertei lor. Această cerere de ofertă include declarații care reflectă diverse ipoteze și evaluări la care CNAB a ajuns în legătură cu lucrările. Aceste ipoteze, evaluări și declarații nu au pretenția de a conține toate informațiile de care fiecare ofertant ar putea avea nevoie. Este posibil ca prezenta RFP să nu fie adecvată pentru toate persoanele și nu este posibil ca CNAB, angajații sau consilierii săi să ia în considerare obiectivele, expertiza tehnică și nevoile particulare ale fiecărei părți care citește sau utilizează prezenta cerere de ofertă. Este posibil ca ipotezele, evaluările, declarațiile și informațiile conținute în această cerere de ofertă să nu fie complete, exacte, adecvate sau corecte. Prin urmare, fiecare ofertant ar trebui să efectueze propriile investigații și analize și să verifice acuratețea, adecvarea, corectitudinea, fiabilitatea și caracterul complet al ipotezelor, evaluărilor și informațiilor conținute în prezenta cerere de ofertă și să obțină consultanță independentă din surse adecvate.
3. Informațiile furnizate ofertanților în prezenta cerere de ofertă se referă la o gamă largă de aspecte, dintre care unele depind de interpretarea legii. Informațiile furnizate nu reprezintă o prezentare exhaustivă a cerințelor legale și nu trebuie considerate ca fiind o declarație de drept completă sau autoritară. CNAB nu își asumă nicio responsabilitate în ceea ce privește acuratețea sau, în caz contrar, orice interpretare sau opinie privind legea exprimată în prezentul document.
4. CNAB, angajații și consilierii săi nu fac nicio declarație sau garanție și nu vor avea nicio răspundere față de nicio persoană, inclusiv față de orice ofertant, în conformitate cu orice lege, statut, norme sau reglementări sau răspundere civilă delictuală, principii de restituire sau îmbogățire fără justă cauză sau în alt mod pentru orice pierdere, daune, costuri sau cheltuieli care ar putea apărea sau ar putea fi suportate sau suferite din cauza oricărui element conținut în prezenta cerere de ofertă sau în alt mod, inclusiv acuratețea, adecvarea, corectitudinea, fiabilitatea sau caracterul complet al cererii de ofertă și orice evaluare, ipoteză, declarație sau informație conținută în aceasta sau considerată ca făcând parte din prezenta cerere de ofertă sau care rezultă în orice mod din acest proces de atribuire.
5. CNAB nu garantează acuratețea statisticilor furnizate în cererea de ofertă, iar ofertanții trebuie să le verifice în mod independent.
6. Prezenta cerere de ofertă, împreună cu anexele sale, nu este transferabilă. Aceasta nu poate fi copiată sau distribuită de către destinatar către terți (cu excepția cazului în care este transmisă în mod confidențial consilierilor profesioniști ai destinatarului). În cazul în care beneficiarul nu își continuă implicarea în lucrări în conformitate cu prezenta cerere de ofertă, acest document trebuie să rămână confidențial.
7. De asemenea, CNAB nu își asumă nicio răspundere de orice natură, fie că este vorba de neglijență sau de orice altă cauză, indiferent de modul în care a fost cauzată, care rezultă din încrederea acordată de orice ofertant pe baza declarațiilor conținute în prezenta cerere de ofertă. Este responsabilitatea ofertanților să facă propria evaluare cu privire la amploarea oportunității de afaceri în pregătirea ofertei lor.
8. CNAB poate, la discreția sa absolută, dar fără a fi obligată să facă acest lucru, să actualizeze, să modifice sau să completeze informațiile, evaluările sau ipotezele conținute în prezenta cerere de ofertă.
9. Ofertantul suportă toate costurile sale asociate sau legate de pregătirea și prezentarea propunerii sale, inclusiv, dar fără a se limita la pregătirea, copierea, taxele poștale, taxele de livrare, cheltuielile asociate cu orice demonstrație sau prezentare care poate fi solicitată de CNAB sau

orice alte costuri suportate în legătură cu sau legate de propunerea sa. Toate aceste costuri și cheltuieli sunt responsabilitatea ofertantului, iar CNAB nu va fi răspunzătoare în niciun fel pentru acestea sau pentru orice alt cost sau cheltuială efectuată de către orice ofertant pentru pregătirea sau prezentarea ofertei, indiferent de desfășurarea sau rezultatul procesului de selecție.

10. CNAB își rezervă dreptul de a accepta sau de a respinge oricare sau toate ofertele; de a califica sau de a descalifica oricare sau toți ofertanții, fără a oferi niciun motiv, și nu este obligată să corespundă cu niciun ofertant în această privință. În plus, CNAB își rezervă dreptul de a relaxa, schimba, revizui, analiza sau/și anula criteriile de eligibilitate și procesul de cerere de ofertă, în orice moment, fără notificare prealabilă sau fără a oferi vreun motiv. Prezenta cerere de ofertă nu dă naștere la niciun drept și nu reprezintă o ofertă. CNAB nu va primi nicio comunicare cu privire la cererea de ofertă sau la rezultatul cererii de ofertă, cu excepția cazului în care acest lucru este prevăzut în mod expres în prezenta.
11. CNAB nu va lua în considerare nicio cerere de rambursare a cheltuielilor legate de pregătirea oricărei propuneri în conformitate cu prezentul document.
12. CNAB, la discreția sa absolută, își rezervă dreptul, până la încheierea depunerii cererii de ofertă, de a modifica orice termeni și condiții propuse în cererea de ofertă, după cum este necesar, inclusiv, dar fără a se limita la anularea/retragerea cererii de ofertă, pentru a-și îndeplini obiectivele și principiile stabilite.
13. Ofertanții trebuie să efectueze propria analiză de afaceri în momentul depunerii ofertei. CNAB nu garantează acuratețea informațiilor furnizate în acest document de cerere de ofertă și nu va fi răspunzătoare față de ofertanți în niciun fel.

