

Fwd: Коментари и предложения относно проект на техническа спецификация за ЦАИС ЕОП

15 юли 2016 г.
12:17:14

From: aop@aop.bg

To: a.mitkova@aop.bg; sm.ivanova@aop.bg; r.dabova@aop.bg; m.asparuhova@aop.bg; i.kacarov@aop.bg

----- Forwarded Message -----

Subject: Коментари и предложения относно проект на техническа спецификация за ЦАИС ЕОП

Date: Fri, 15 Jul 2016 12:07:11 +0300

From: Boyan Lyubomirov <blyubomirov@gmail.com>

To: aop@aop.bg

Здравейте,

Приложено ви изпращам няколко предложения/коментари относно проекта и публикувания документ.

1. Обхват на поръчката.

Процесите за подбор и управление на доставките на стоки, услуги и строителство, обикновено се разделят на два по-големи сегмента.

Първата част – т.нар., Strategic/Tactical Procurement обхваща процесите на планиране и подготовка, през дефиниране на изискванията, подбора и получаването на офертите, оценката на кандидатите и избора на Изпълнител.

Във втората част – т.нар. Operational Procurement влизат процесите от сключването на договора, през поръчката за доставка, фактурирането и плащането до оценката на изпълнението. Именно поради големият обхват, много малко икономически оператори в световен мащаб предлагат свои решения, които да покриват всички тези процеси. А когато има подобни предложения, те не-винаги са най-удачните от технологична и потребителска гледан точка.

Разделянето на поръчката на две подобни обособени позиции:

I-ва, която да обхваща подготовката на процедурата, подаването на офертите, оценките и избора на изпълнител и

II-ра, за процесите от сключването на договора през поръчки, фактуриране и плащане, значително ще намали рисковете пред Възложителя.

Много повече икономически оператори могат да участват в такава разделена поръчка. Това ще повиши конкуренцията и съответно ще се получат по-добри оферти от участниците. Но най-важното е, че ще бъде значително съкратен срокът за изпълнение и съответно рискът от неизпълнение пред Възложителя ще бъде значително по-малък. Има ли държави в ЕС, които да са стартирали подобни мега-проекти, които да са завършили успешно и в срок.

Само за сравнение - в Холандия реализацията на проект за подобна система, която обхваща само процесите от Първата част - Strategic/Tactical Procurement до избора на изпълнител (без всичките модули предвидени в текущия проект за етап 1) отне повече от 7 години.

2. Срокът за изпълнение.

Предвиденият срок за реализация на първата част от проекта е 9 месеца. В този първи етап се включват 20 модула. За втори етап са предвидени 12 модула със срок за изпълнение 36 месеца!!!

Рискът от неизпълнение в тези кратки срокове за етап I е много голям. Подобен срок може да бъде спазен само при условие, че Икономическият оператор разполага с готово, работещо решение, което трябва само да бъде адаптирано за нуждите на Възложителя. Никъде в документацията няма подобно изискване. Само за сравнение, за колко време беше изпълнен проекта за текущия портал на АОП и каква част от модулите са покрити в сравнение с предвидените за етап 1?

3. Хардуер и софтуер.

Доставчиците на хардуер и софтуер обикновено са различни от доставчиците на подобни софтуерни решения. Разделянето на доставките на хардуер и софтуер в отделна обособена позиция може само да доведе до по-добри оферти и повишена конкуренция.

4. Промяна в етапите на въвеждане.

В Таблица 7 са описани модулите и етапите в които трябва да бъдат изпълнени. Това което ни прави впечатление с следното. Електронно възлагане и управление на договорите е предвидено за втори етап. Също за втори етап са предвидени електронните заявки по договорите, плащането и т.н.. Но електронното фактуриране, което е свързано с договорите и заявките и плащанията е предвидено за Първи етап. Нашето предложение е Електронното фактуриране да бъде оставено за етап 2.

Поздрави
Б. Любомиров