



ПЛАНИРАНЕ НА ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ И ПАЗАРЕН АНАЛИЗ



Съдържание

1. Как да планираме проект на обществена поръчка
2. Обсъждане на пазарния анализ на пазара на доставчици за поръчката
3. Обсъждане на това как пазарния анализ позволява на обществената поръчка да разбере как работи пазара на доставки, посоката в която върви пазара, конкурентоспособността и ключовите доставчици на пазара
4. Как служителите по обществени поръчки използват резултатите от техния анализ
5. Как той може да помогне на купувача да подобри и оформи стратегия и тръжен процес и да нагоди тяхното поведение, така че да постигне по добра ефективност на разходите, да намали цените или подобри услугите



Цели и задачи



Как да планираме проект на
обществена поръчка?



**Равнопоставеност,
не-дискриминация**

Ефективност

**ДУХЪТ
и
ПРИНЦИПИТЕ
НА
ДИРЕКТИВИТЕ
ЗА ОП**

Пропорционалност

Конкуренция

Прозрачност

НОВО екологично, социално и трудово законодателство

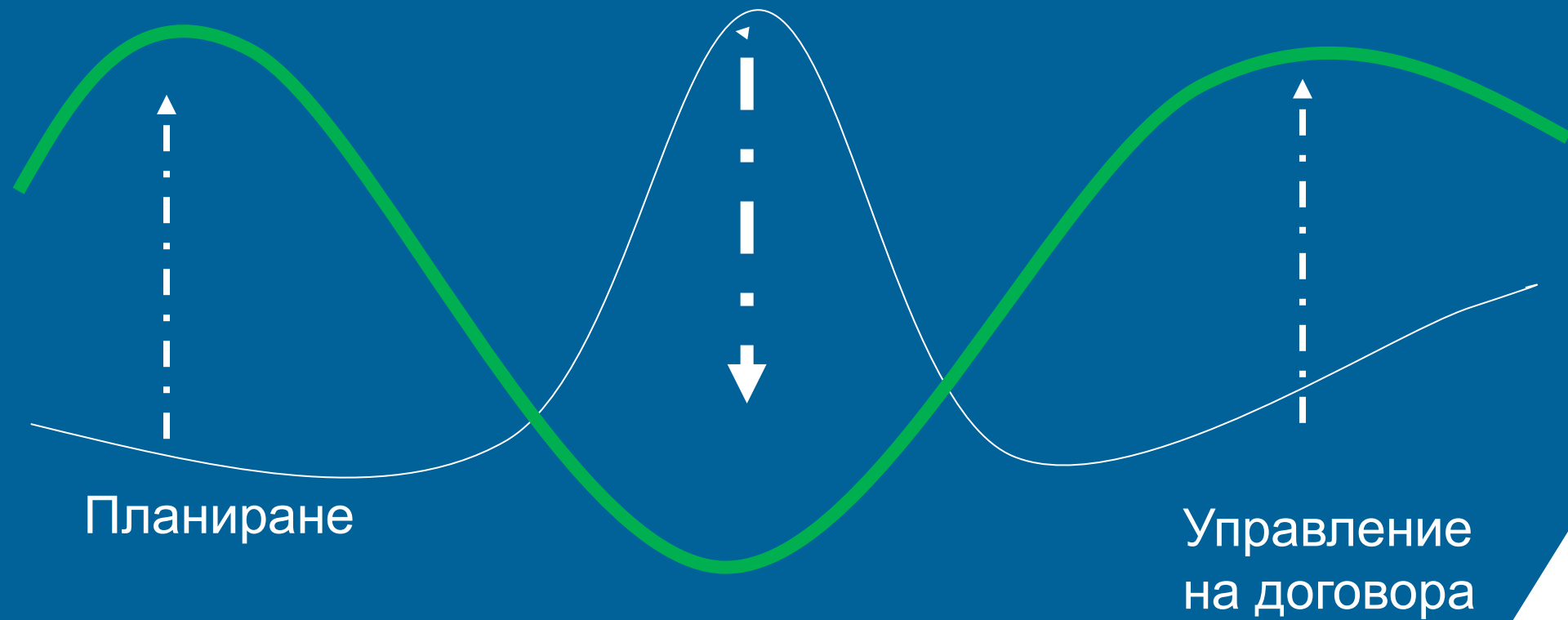


Планиране и обществени поръчки -> Въздействие?

- Целта на всички ВО трябва да бъдат ефективни и планирани обществени поръчки – Пазарното проучване е позволено и препоръчително
- Пазарното проучване не трябва да се ограничава до времето преди процеса на поръчката, но да продължи и след като спечелилият кандидат е избран
- Планирането трябва да работи вътрешно и външно – поръчките трябва да целят да дадат израз на обещанията на политиците към данъкоплатците и да намерят решения от пазарите = Зелено правителство -> Зелени ОП
- Няма планиране – няма въздействие



Процес на обществени поръчки



За да изпълним стратегия за ОП се трябва да имаме професионални ОП

Възлагащ орган



Потребители
Данъкоплатци



Икономически
оператори
(които също са
Данъкоплатци)



Законодателство



Бюджет
Политики





Съществуват няколко фактора свързани с планирането и пазарния анализ

- Стратегически въпроси
- Да си осигурим сами или да закупим
- Управление на категории
- Централизирано или децентрализирано
- Бюджет
- Дефиниране на документацията за обществена поръчка
- Времеви рамки
- Управление на договора
- ... това са основите на обществените поръчки



Комуникация и планиране

Дългосрочно

Единичен
процес

Вътрешно

Външно



Планиране на единична поръчка

Идентифициране на необходимост

Вътрешна комуникация

Настоящи / предходни договори

Външна комуникация

Документи от процеса на планиране

Предложение за поръчка (формуляр)

Приемане на процеса по планиране

Преглед на упълномощаването за подписване на документацията за обществена поръчка и договора

Планиране на единична поръчка

Идентифициране на
необходимост

Вътрешна
комуникация

Настоящи /
предходни договори

Външна комуникация

Документи от процеса
на планиране

Планиран бюджет

Ползватели на договора/
експерти по същността

Преглед на законовите и
регулаторни въпроси

Преглед на стратегията за
обществени поръчки,
управление на категорията

Формирате на екип за
поръчката и времева рамка

Планиране на единична поръчка

Идентифициране на
необходимост

Вътрешна
комуникация

**Настоящи /
предходни договори**

Външна комуникация

Документи от процеса
на планиране

Система за управление на
договора

Условия на договора

Цени

Качество

Рекламации

Коментари от настоящите
доставчици

Т.Н.

Планиране на единична поръчка

Идентифициране на
необходимост

Вътрешна
комуникация

Настоящи /
предходни договори

**Външна
комуникация**

Документи от процеса
на планиране

Подобни договори на други
ВО и тяхното съдържание

Съвети на консултанти

Други доставчици

Публикувани искания за
информация

Отговори на ИО

Оценка на отговорите

Планиране на единична поръчка

Идентифициране на
необходимост

Вътрешна
комуникация

Настоящи /
предходни договори

Външна комуникация

Документи от процеса
на планиране

График на
обществената
поръчка



Обсъждане на пазарния анализ на пазара на доставчици за поръчката



Определения

- Няма правилни или погрешни думи или начини за определяне и анализиране на пазара или доставчиците – един метод не е подходящ за всички цели
 - Трябва да намерите правилните методи за случая: или специфични инструменти или опростени инструменти
 - което е работещо за конкретния случай
 - Възлагащ орган/ Поръчка – свързан – случай по случай
- Понякога е необходимо да се оцени и пазара и доставчиците, понякога е необходимо да се оцени едното и понякога двете
- Помнете – принципите!



Определения на процеса по планиране

- Например: единична поръчка
- Ограничаване на анализа до
 - Северна България, пазар на IT-услуги
- Техники
 - Интернет проучване, обществена поръчка за консултантски услуги за пазарното проучване
- Как да използваме резултатите и цели
 - Решение как да осигурите услугите. Проект на квалификационни критерии и чернова на Споразумение за услуги (SLA) за условията на договора



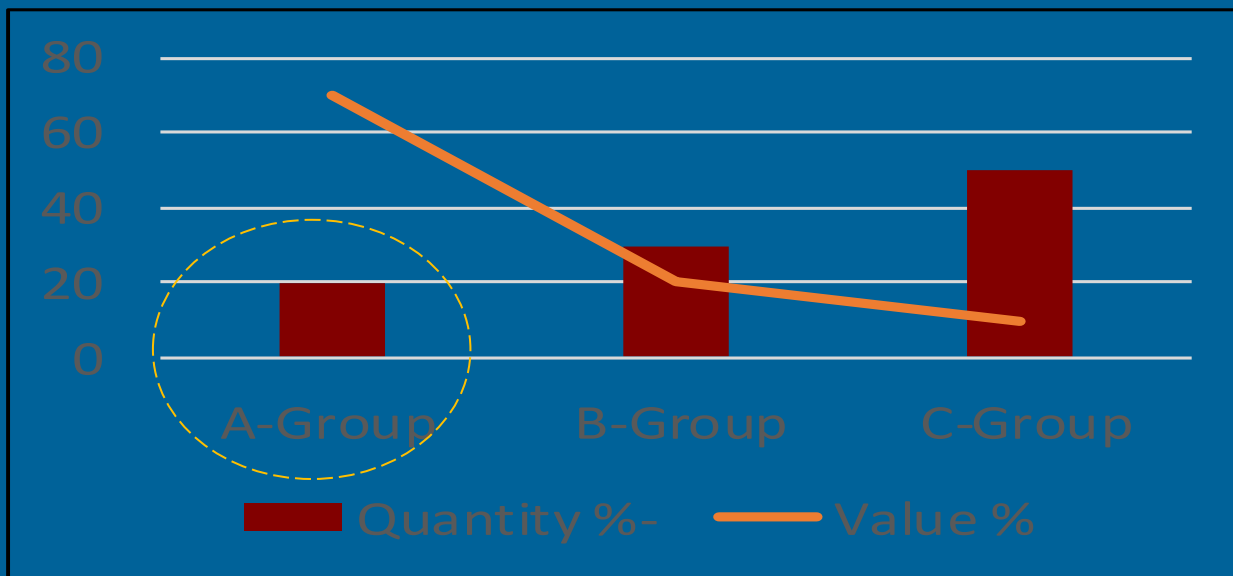
Определения на процеса по планиране

- Например: по отношение на цялата служба на ВО
- Ограничаване на анализа до
 - Управление на категория, дефиниране съдържанието на категориите
- Техники
 - Портфолио анализ
- Как да използваме резултатите и цели
 - Управление на категория решава до 80% от годишния размер на покупките



АБВ-анализ и принцип на Парето

- Продуктите се квалифицират по тяхната стойност или по друга значима мярка
- Помага да се определят ресурсите за всяка поръчка
- За много събития, грубо 80% от ефекта произлиза от 20% от причините





Портфолио (Кралжик)

Ограничена достъпност
Риск за доставките

Трудни	Стратегически
Рутинна Маса Не-критично	Лостови количества



Стойност на поръчката
Финансов риск



Обсъждане как пазарния анализ
позволява на обществената поръчка да
разбере **как работи пазара на доставки**,
посоката в която върви пазарът,
конкурентоспособността и ключовите
доставчици на пазара.



Отправна точка: пример

- Това е най-важната IT-система, която някога е закупувана от организацията
- Тя е жизненоважна за цялата нация
- Съществуват над сто различни IT-системи, които ще бъдат променени в нова система с този проект
- Как да придобием информация, това никога не е било правено и това е еднократен случай
 - Възможности?



Дискусия

- Вече познаваме в тези общи линии пазарната ситуация, бихме могли да
 - Развием собствената си среда и да назначим повече хора
 - Можем да изградим нова среда от **ВОВ**
 - Можем да закупим стандартен софтуер
- Как да определим на-доброто възможно решение
 - 1) Ще приемем ли варианти?
 - 2) Трябва ли да решим коя алтернатива да се специфицира в документацията за обществена поръчка?

	Решение, отговорности	Задачи
Решение относно пазарно проучване, да/не		
Това стратегически анализ ли е		

ДА	Решение, отговорности	Задачи
Цели на пазарното проучване		
Бюджет, ресурси		
Практическото планиране на това как да приложим избраните пазарни методи		
Изпълнение		
Докладване и използване на резултатите		



Пример: ФТА необичайно ниска цена

- [https://www.vero.fi/en-US/Tax_Administration/News/Market_Court_rejects_IBM_claim_on_the_se\(32205\)](https://www.vero.fi/en-US/Tax_Administration/News/Market_Court_rejects_IBM_claim_on_the_se(32205))
- ФТА е имал възможността да проведе почти 10 годишно пазарно проучване преди процесът на поръчката
- Методи: конференции, семинари, Искания на информация, обсъждания с референтни клиенти, бенчмарк закупен от независим и необвързан оператор, обсъждания с доставчиците по време на процедура с договаряне, проучване на вътрешните разходи
- Няма начин да се оцени дали цената е твърде ниска, ако не е направено фундаментално пазарно проучване преди решението



Заклучения от примера

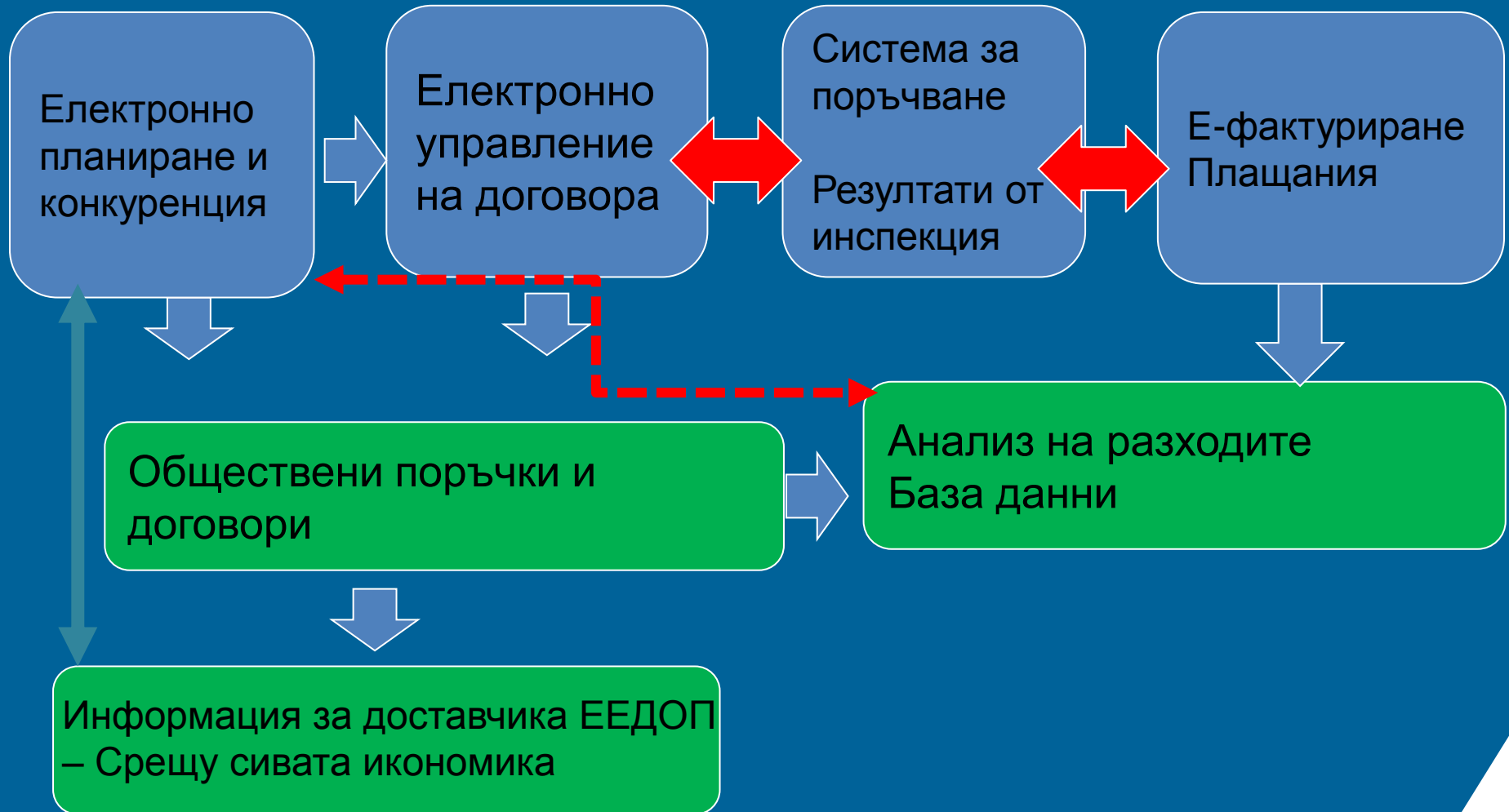
- Колкото по-критична е поръката (стратегическа)
- Направете задълбочен пазарен анализ преди публикуване на обявление
- Това ще ви даде много преимущества при подготовката на документацията за обществената поръчка, включително идея колко е твърде малко
- Няма да знаете ако не проучите и не зададете въпроси
- Пазарът е като океан, може да бъде спокоен днес и бурен утре

Още един пример: е-обществени поръчки

Финландия	Естония
Финансиране от възлагащите органи (ВО)	Държавно финансиране
Децентрализирано	Централизирано
Частна собственост	Обществена собственост
Доброволно →	50% Задължително ->



Електронен анализ на пазарните данни – практически пример





Рискове свързани с доставчиците

- Големите проекти почти никога не са в рамките на времето и парите
- Въпреки това: Информацията от миналото никога не може цялостно да предвиди какво ще се случи в бъдеще
- Минимума може да стане максимум, това което поскате това ще получите и нищо друго
- Определения на процес, декларации и др. са индикатор за това какви са нещата, но все още не са гаранция за реалността утре
- И --- дори и ако няма документи, нещата може да са добре



Как служителите по обществени
поръчки използват резултатите от
техния анализ



Анализът трябва да започне от самия ВО

- Как да осигурим нашите услуги?
 - Трябва ли да назначим повече хора или да купим това от пазара?
 - Можем ли да го купим?
- Това може да е политическо решение или да се основава на познаване на пазара
- Най-доброто решение отчита и двете

Оценка на настоящия статус и определяне на стратегия за осигуряване на публични услуги

Пазарен анализ

Вътрешен анализ

Изяснете възможностите

Продуктизиране

Анализ на риска

Стратегическо решение базирано на информацията за настоящото състояние

Изпълнение като вътрешна работа от служителя

Преминаване към вътрешен модел продавач-купувач

Обществе на поръчка за услуги от пазара

Външно възлагане на цялата услуга на пазарен оператор



От визията до анализ и до решение

- Болниците ще осигуряват храната за пациентите като вътрешна услуга
- Комуникационните и маркетинг услугите ще бъдат възложени навън
- IT-услугите ще бъдат купувани от in-house компания, стандартното it-оборудване възлагано външно
- Строителните работи за нова библиотека ще бъдат извършени от пазара
- Социалните услуги ще бъдат осигурявани от среда на множество доставчици с акцент върху правото на клиента да избере доставчик



Как **пазарният анализ** може да помогне на купувача да подобри и **оформи стратегията** и тръжен процес и да нагоди тяхното поведение, така че да постигне по добра ефективност на разходите, намалени цени или подобрени услуги



Седем стъпки до успех

SevenSteps2Success



Нова цел

6 Възнаграждение

5 Изпълнение

4 Информация

3 Мото

2 Цел

1 Решение

Прости неща

Всички участват

Портфолио управление в е-система

„Без конкуренция, която не е необходима“

Портфолио планиране?
Е-обществени поръчки?

Къде са парите?

Кои са Доставчиците?

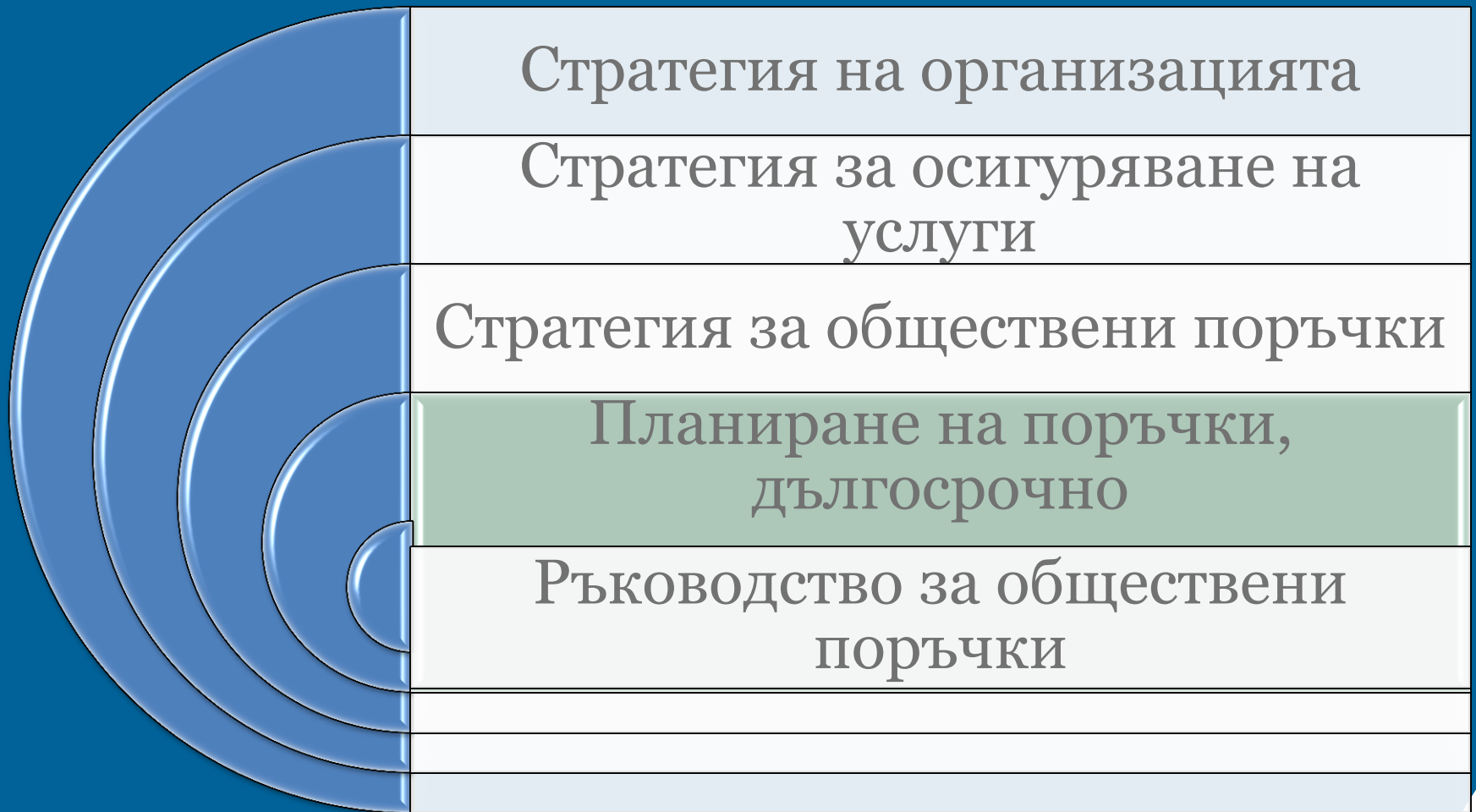
Кой решава?
Какви са насоките ни?
Чия отговорност?



10 наг-големи заглавия?



Пазарен анализ и планиране: инструменти





Начало на определяне на бюджета за следващия етап

пределяне на бюджет

Планиране

Външен пазарен анализ

Одитиране

Статистика

еРегистрация

Разплащане

еКомуникация

Фактуриране

Процедури

Поръчване

еОбявления

Управление на договора

еДостъп

Подписване

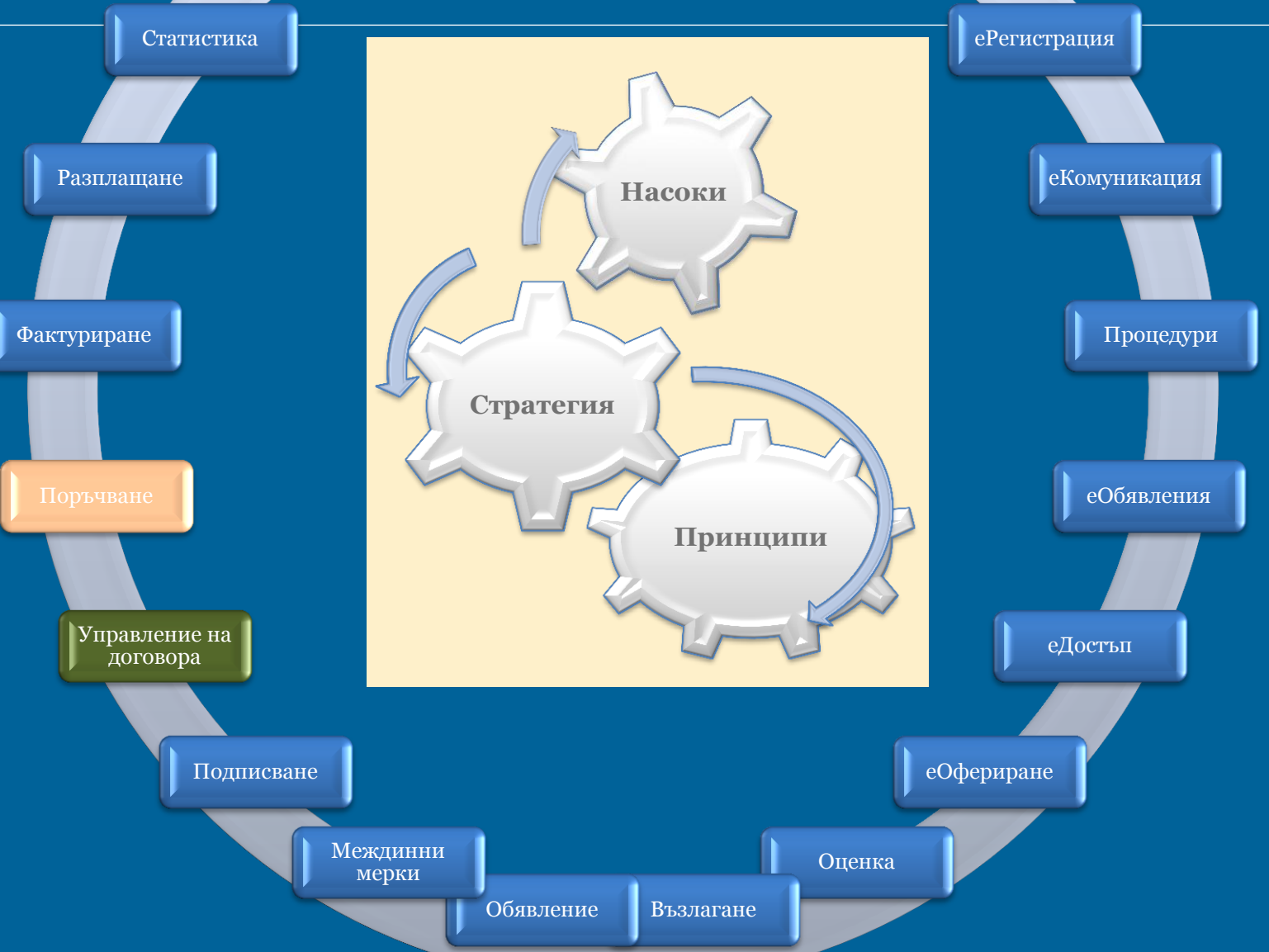
еОферирание

Междинни мерки

Оценка

Обявление

Възлагане





Следваща цел

- Ефективна система за електронни обществени поръчки



Календар на обществените поръчки

Безплатен,
Обществен

- Нови решения
- ВСИЧКИ
предстоящи
поръчки

- <http://hankintakalenteri.fi/Home/Index>

Hankintakalenteri.fi Demolan Seudun Hankintatoimi

Etusivu Valitse hankintayksikkö Uudet päätökset Ostopaikkaluettelo Tulevat hankinnat Syötä hakusana...

Tervetuloa julkisen sektorin Hankintakalenteriin!

Hankintakalenteri.fi on ilmainen ja kaikille avoin palvelu, josta löydät Suomen julkisen sektorin eri hankintayksiköiden uusimmat hankintapäätökset, ostopaikkaluettelot sekä tulevat hankinnat.

Demolan seudun hankintatoimi
Demolan Seudun Hankintatoimi
Katuosoite 11 A 12
00000 Kaupunki
000-000 00000
osoite@demolansetu.fi
[Vaihda hankintayksikkö >>](#)

Uusimmat hankintapäätökset:

(00.00.0000) **Hankintapäätöksen otsikko lukee tässä**
Lisätietoteksti alsödjkfaöslldkjfasölkjdfasdölkjfas
aälskjdföläksjfolaskjdföläksjdföläksjdfasd.
[Lue lisää >>](#)

(00.00.0000) **Hankintapäätöksen otsikko lukee tässä**
Lisätietoteksti alsödjkfaöslldkjfasölkjdfasdölkjfas
aälskjdföläksjfolaskjdföläksjdföläksjdfasd.
[Lue lisää >>](#)

(00.00.0000) **Hankintapäätöksen otsikko lukee tässä**
Lisätietoteksti alsödjkfaöslldkjfasölkjdfasdölkjfas
aälskjdföläksjfolaskjdföläksjdföläksjdfasd.
[Lue lisää >>](#)

(00.00.0000) **Hankintapäätöksen otsikko lukee tässä**
Lisätietoteksti alsödjkfaöslldkjfasölkjdfasdölkjfas
aälskjdföläksjfolaskjdföläksjdföläksjdfasd.
[Lue lisää >>](#)

[Katso kaikki päätökset >>](#)

Uusimmat tulevat hankinnat:

(00.00.0000) **Tulevan hankinnan nimi lukee tässä**
Kuvaustekstiä asdölkjfasölkjdfasölkjdfasölkjdfas
asödlkjaöslldkjfasölkjdföläksjdföläksjdfölkja.
[Lue lisää >>](#)

(00.00.0000) **Tulevan hankinnan nimi lukee tässä**
Kuvaustekstiä asdölkjfasölkjdfasölkjdfasölkjdfas
asödlkjaöslldkjfasölkjdföläksjdföläksjdfölkja.
[Lue lisää >>](#)

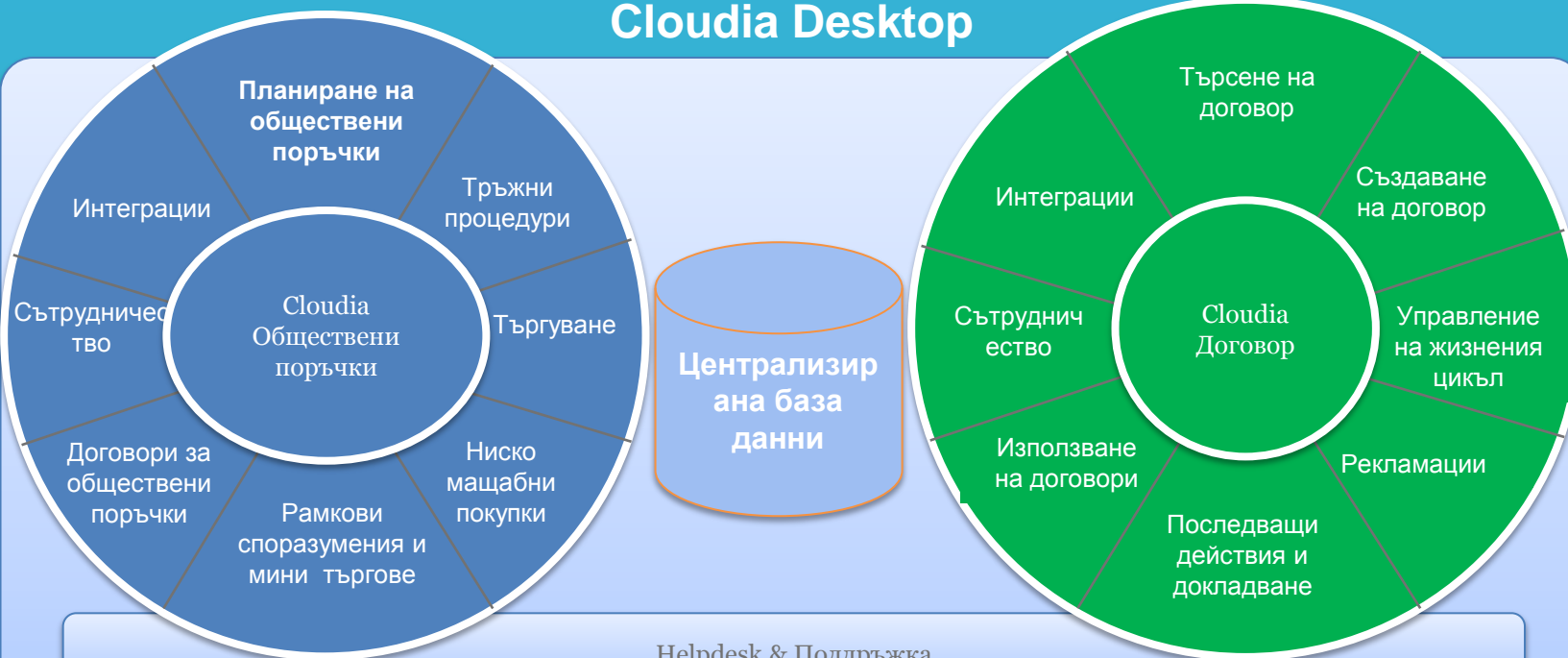
(00.00.0000) **Tulevan hankinnan nimi lukee tässä**
Kuvaustekstiä asdölkjfasölkjdfasölkjdfasölkjdfas
asödlkjaöslldkjfasölkjdföläksjdföläksjdfölkja.
[Lue lisää >>](#)

[Katso kaikki tulevat hankinnat >>](#)

Palautekanava.fi
Voit antaa palautetta ja keskustella valitsemaasi hankintaan liittyen.
[Siirry palveluun >>](#)

Централизирана база данни

Cloudia Desktop



Helpdesk & Поддръжка

Канал за интеграция

Други системи

Други заинтересовани страни



Дискусия и Въпроси

**Краткосрочно
Планиране на
еднократна
поръчка**

**Състояние към
момента**

Опишете

- **Инструменти**
- **Методи**
- **Използвани за
дългосрочно
планиране**

**Бъдеш план, как
бихте искали да
промените
настоящият процес
по планиране?**

**Опишете
Първи стъпки**

- Наименование на
Възлагащия орган

- _____

- Наименование на
Възлагащия орган

- _____

Дългосрочн о планиране

Състояние към
момента

Опишете

- Инструменти
- Методи
- Използвани за
дългосрочно
планиране

Бъдещ
план/Дългосрочен

Опишете първи
стъпки, какво ще се
промени?

- Наименование на
Възлагащия орган

- _____

- Наименование на
Възлагащия орган

- _____



Въпроси

- Допустимо ли е възлагащият орган да се свърже с пазара за да поиска съвет преди откриване на процедура за обществена поръчка? Ако е допустимо, съществуват ли някакви правила, които да се вземат под внимание?



Въпроси

- Обяснете какви страни могат да участват в процеса на планиране на обществените поръчки?



Въпроси

- Допустимо ли е да се иска информация за предварителна цена когато провеждате пазарно проучване?
- Можете ли да споделяте не-конфиденциална договорна информация на икономически оператори с други възлагащи органи с цел да ги подпомогнете в процеса на планиране?



Въпроси

- **Избройте няколко инструмента, които можете да използвате при планиране и подготовка на обществена поръчка**