### Пояснение к тендеру на построение витрин данных по доменам РБ и ММСБ для АКБ Hamkorbank

Данный документ представляет собой изложение ключевых этапов и процедур конкурса, организованного для отбора внешнего поставщика на проект по созданию витрин данных по направлениям Розничный бизнес и ММСБ.

### Этапы конкурса

**Этап 1 – Предпроектное обследование**

1. На первом этапе компании предоставляют коммерческие предложения, которые оцениваются на соответствие конкурсной документации и техническому заданию.
2. Для оценки используются следующие критерии:
   * Общая **максимальная** стоимость решения
   * Стоимость этапа обследования.
   * **Максимальный** срок внедрения решения.
   * Квалификация исполнителя, наличие и характер пререквизитов и оговорок – определяется по резюме конкурсной комиссии внутри Банка.
3. По результатам анализа отбираются две компании с наивысшими баллами.
4. Банк заключает договоры с двумя отобранными компаниями на проведение предпроектного обследования.
   * Стоимость этапа предпроектного обследования оплачивается Банком и не превышает **15 тысяч долларов США (включая НДС)** для каждой компании.
   * Срок выполнения предпроектного обследования – **три недели** с момента предоставления всех необходимых условий со стороны Банка.
5. Результаты выполнения этапа 1  
   По завершении стадии подготовки и сбора данных Исполнитель обязан предоставить Заказчику письменный документ, включающий:
   * **Оценку состояния источников данных**, включая полноту данных, качество данных, стабильность источников, регулярность обновления источников, наличие необходимых данных и их связанность (например, возможность объединения всех источников для формирования итоговых витрин).
   * **Описание текущей и рекомендуемой архитектуры инфраструктуры**, включая требования к оборудованию.
   * **Стратегию развертывания необходимой инфраструктуры**, основанную на анализе требований и предложенной архитектуры.
   * **Дорожную карту проекта**, включающую приоритизацию задач, ожидаемые сроки выполнения, ресурсный план и аллокацию команды для реализации MVP и всего скоупа витрин.
   * **Анализ потенциальных рисков** и предложенные меры по их смягчению.
   1. Компании представляют уточнённые коммерческие предложения, содержащие:
   * Детализированную стоимость реализации проекта – **не превышающую максимальную стоимость объявленную до этапа обследования.**
   * Актуализированные сроки выполнения работ **не превышающие максимальные сроки объявленные до этапа обследования.**
   * Уточнённый объём и содержание работ (скоуп).
   * Скоуп работ может быть снижен только

**Этап 2 – Реализация проекта**

1. На втором этапе проводится повторная оценка предложений двух компаний, прошедших этап 1.
2. Для выбора победителя используются следующие критерии:
   * Стоимость реализации проекта.
   * Срок выполнения работ.
   * Полный объём и содержание работ (скоуп), включая проработку витрин данных для каждого направления.
   * Квалификация исполнителя, наличие и характер пререквизитов и оговорок – определяется по резюме конкурсной комиссии внутри Банка.
3. Оценка производится с использованием весовых коэффициентов для каждого критерия, а итоговая комплексная оценка рассчитывается как сумма баллов по всем параметрам.
4. По результатам оценки выбирается одна компания, которая будет реализовывать проект.

### Выбор победителя

1. Победителем признаётся участник с наивысшей комплексной оценкой по итогам этапа 2.
2. В случае отказа победителя от заключения договора, право на реализацию проекта переходит ко второй компании, участвовавшей в этапе 2.

### Цель методики

Методика направлена на прозрачный и объективный выбор поставщика, который максимально эффективно выполнит задачи по построению витрин данных, обеспечив их соответствие техническим требованиям и стратегическим целям Банка.

Данная структура обеспечивает ясность всех этапов конкурса и критериев оценки, минимизирует риски и позволяет Банку выбрать оптимального партнёра для реализации проекта.