

# Аналіз ринку в один клік: онлайн-сервіс

Зараз існує багато модулів та додатків для аналітики даних, які щоденно генерує система електронних публічних закупівель ProZorro (далі — ProZorro). Найбільш професійний та відомий широкому загалові — офіційний модуль [bi.prozorro.org](http://bi.prozorro.org). У рамках цієї статті ми хочемо презентувати читачам зручний та абсолютно безкоштовний інструмент, **розроблений Центром вдосконалення закупівель Київської школи економіки**, який знаходиться за [посиланням](#) у мережі Інтернет. Даний сервіс працює з даними, згенерованими виключно в системі ProZorro.

Далі розглянемо можливості онлайн-сервісу та чим він може бути корисним замовникам, постачальникам та іншим суб'єктам закупівельної сфери.

## Навіщо ж Центр вдосконалення закупівель Київської школи економіки створив ще один сервіс?

Головна причина — ми хотіли створити інструмент, яким замовникові буде легко користуватись, і в ньому він знайде ту інформацію, яка потрібна саме йому індивідуально. При цьому витрати часу на пошук необхідної інформації були б мінімальними. Такий сервіс, з огляду на поставлені завдання, — ми створили. І знайти інформацію з його допомогою можливо за декілька секунд.

## Чим же може бути корисним відповідний інструмент (сервіс) від Київської школи економіки?

Цей сервіс надає конкретну покрокову інформацію, яка стане в пригоді закупівельникам для аналізу ринку та розуміння його особливостей (див. рис. 1).

Наприклад:

Який CPV-код обрати?

На які нещодавні аналогічні тендери слід звернути увагу при підготовці тендерної документації?

На що потрібно звернути увагу, щоб вимоги тендерної документації не були оскаржені до органу оскарження (Антимонопольного комітету України)?

Хто є основними постачальниками на ринку?

Які метрики ринку потрібно брати до уваги?

Також зауважимо, що користуватися сервісом зручно та просто.

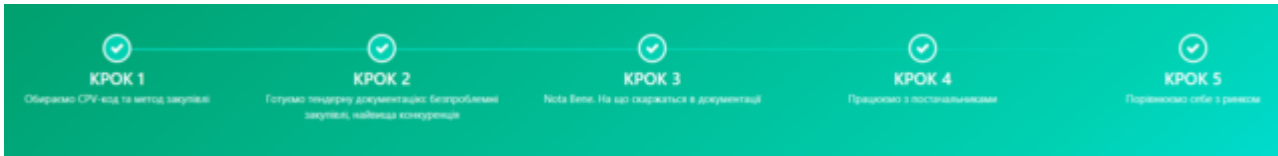


Рис.1

**Проаналізуємо детальніше, що означає кожен з кроків, які читач може переглянути на рисунку 1.**

### **КРОК 1. Обираємо CPV-код та метод закупівлі.**

Усе, що потрібно зробити замовникові, аби почати користуватися сервісом для пошуку необхідної інформації, — це **ввести в полі пошуку потрібні слова з назви товару (послуги, роботи), які планує придбати/замовити закупівельник (замовник)** (див. рис. 2).

Мабуть, найбільш популярна частина нашого сервісу — це відповідь на просте питання: **«Який CPV-код обрати?»** Наприклад, якщо ввести в пошук слово «вікна», то за останній місяць сервіс покаже приблизно 100 контрактів, в текстовому описі яких зустрічається таке слово. Тобто майте на увазі, що пошук відбирає не тендери, а чинні контракти. Близько третини замовників обирають для цього товару **код CPV за ДК 021:2015 «Єдиний закупівельний словник» — 44220000-8 «Столярні вироби»**.

Тепер резюмуємо.

Скориставшись даною опцією сервісу, ми побачили, який код CPV за ДК 021:2015 вже використали замовники (на нашому прикладі при закупівлі вікон). Коли при визначенні відповідного коду CPV для придбання певного предмета закупівлі в замовника виникають сумніви, який же код обрати, можна скористатися нашим сервісом та довідатися, який код є найпопулярнішим серед замовників, які вже придбали подібний товар/послугу.

**У цьому прикладі — ідеологія нашого сервісу. Ми не намагаємось сказати, як правильно. Ми показуємо, як діють інші замовники.**

Якщо повернутися до нашого прикладу із закупівлею вікон (рис. 2) і зазирнути у відповідне законодавство, яке регулює порядок визначення предмета закупівлі замовником, то ми пригадаємо, що відповідно до Порядку визначення предмета закупівлі, затвердженого наказом Міністерства економічного розвитку України від 17.03.2016 № 454, предмет закупівлі товарів і послуг визначають за показником четвертої цифри основного словника національного класифікатора України ДК 021:2015 «Єдиний закупівельний словник» (із зазначенням у дужках конкретної назви товару чи послуги).

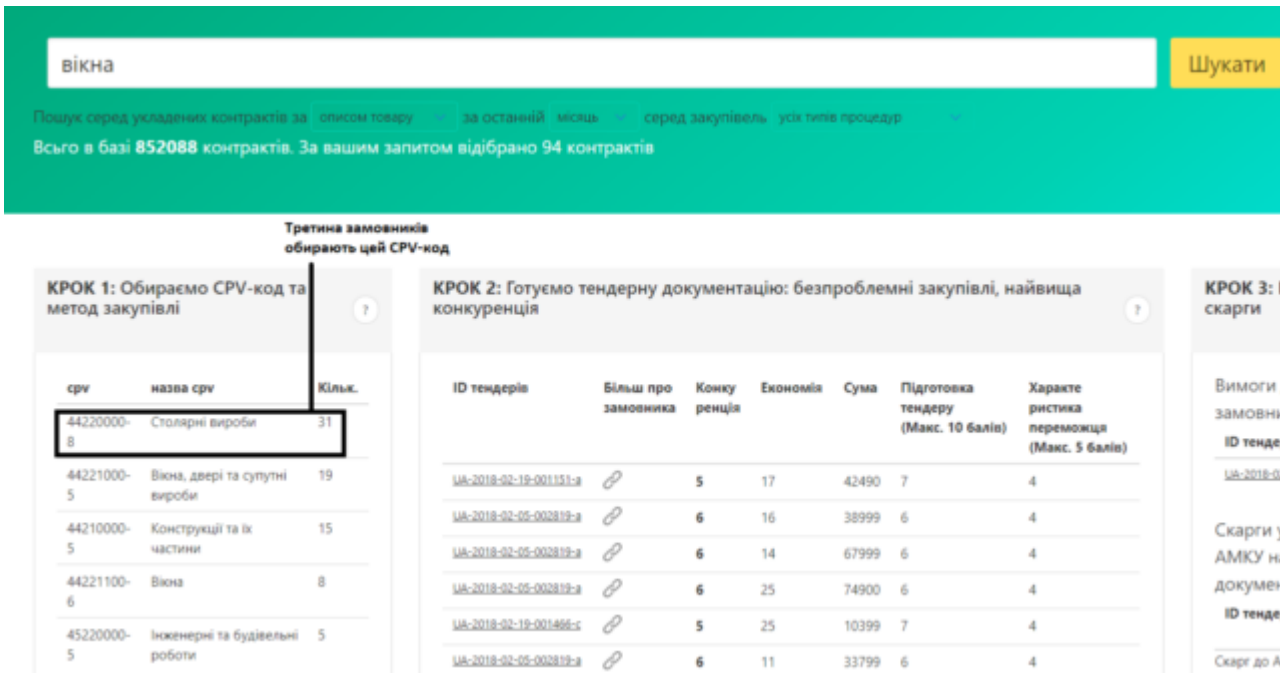


Рис.2

А коли на популярні товари — сотні й тисячі закупівель (наприклад, папір, бензин і т. п.) (як приклад див. рис. 3)?

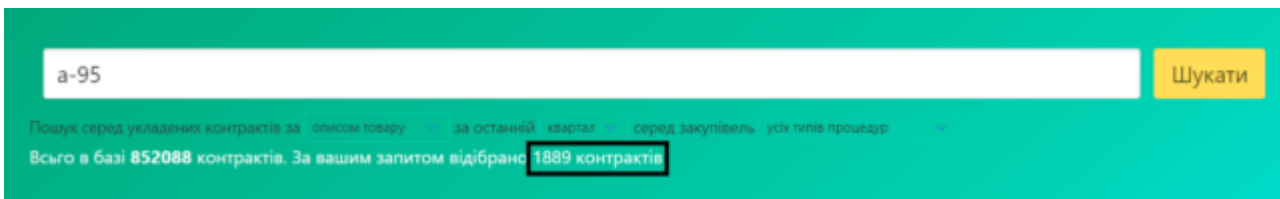


Рис.3

## КРОК 2. Готуємо тендерну документацію: безпроблемні закупівлі, найвища конкуренція.

На КРОКу 2 (див рис. 1 та рис. 2) ми відбираємо найбільш успішні тендери (ви також бачите активне посилання на такі тендери, натиснувши на яке, ви одразу потрапите на відповідну сторінку обраного вами тендеру в системі ProZorro) з акцентом на найбільшу конкуренцію тощо. Такі вибірки процедур закупівель **стануть у пригоді замовникам, щоб подивитись на найкращі практики, не перебираючи руками сотні й тисячі інших тендерів, знайдені через пошук на офіційному сайті ProZorro.**

## КРОК 3. Вимоги та скарги.

КРОК 3 допоможе дізнатись про актуальні скарги на тендерну документацію. Тобто на введені нами назви товару чи послуги в пошуковій графі **на КРОКу 3 випадає список вимог учасників до замовника та скарг учасників до Постійно діючої адміністративної колегії Антимонопольного комітету України з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель, які стосуються тендерної документації.** Наприклад, щодо вже здійснених замовниками закупівель вікон. І такий

аналіз можливо зробити за будь-яким предметом закупівлі, згадка про який фігурує в контрактах, що знаходяться в системі ProZorro.

#### **КРОК 4. Працюємо з постачальниками.**

КРОК 4 — це про постачальників. **Даний крок, зокрема, показує (згідно з умовами заданого пошуку) десять постачальників за кількістю контрактів, які ми уклали в обраному періоді.** Можна одразу подивитись кількість контрактів на одного замовника, тобто співвідношення загальної кількості контрактів і контрактів з унікальними замовниками. Чим ближче цей показник до одиниці, то краще. Простою мовою це означає те, що цей постачальник працює з усім ринком чи тільки з групою обраних замовників. Також видно середню конкуренцію та економію на тендерах, в яких перемагав цей постачальник. Також можливо побачити змінені контракти, а саме відсоток контрактів, які було змінено в частині підвищення ціни через механізм додаткових угод. Також усі ці показники можна порівнювати із середніми на ринку.

Чим ще подібна вибірка може стати у пригоду замовникові? У випадку складнощів з пошуком потенційного постачальника відповідного товару чи послуги можливо скористатися зазначеним пошуком від Київської школи економіки та побачити, які суб'єкти на ринку все ж можуть виступити потенційними виконавцями контракту та/або до кого можливо звернутися по комерційну пропозицію чи запросити на переговори.

#### **КРОК 5. Порівнюємо себе з ринком.**

На КРОКу 5 відображаються ключові метрики щодо контрактів, які були укладені у вибраний період часу згідно з вашими параметрами пошуку.

Зокрема, ви можете побачити віджет (картинку з результатами аналізу раніше відібраних контрактів), який стосовно гомогенних товарів (однорідним товарам, що пропонують на ринку конкуруючі фірми) доволі точно **показує розподіл цін у контрактах.** Наприклад, нижче (на рис. 4) ви можете переглянути результат для пошуку «Природний газ». З даного аналізу видно, що для відібраних сервісом контрактів з параметром пошуку «Природний газ» за обраний нами період найбільш популярне значення ціни за одиницю товару, яке зустрічається в укладених контрактах, складає 10-11 грн за метр кубічний. Ще однією цікавою опцією з-поміж інших є розподіл за методом закупівлі, тобто на кроці 5 можна побачити, який з методів закупівлі (наприклад, переговорна процедура, відкриті торги тощо) найчастіше обирає замовник для цього товару.

## Ціни за од. товару: 10-11 грн за метр кубічний/м.куб

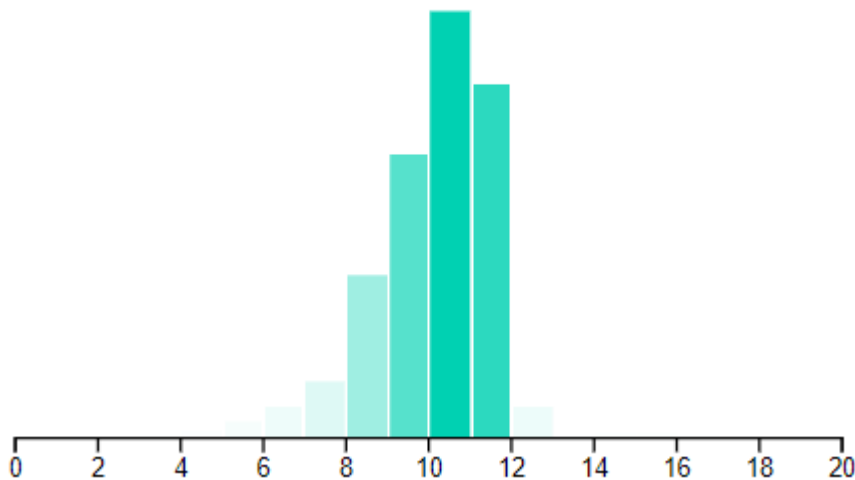


Рис.4

Зараз наш сервіс працює в тестовому режимі. Ми раді зворотному зв'язку і плануємо його вдосконалювати. Зокрема, плануємо обирати показові тендери з КРОКу 2 не за побічними ознаками, як зараз, а зважати на інформацію з тендерної документації та договорів: банківські гарантії, умови оплати чи штрафні санкції тощо.

Детальніше про користування сервісом та закладеними в нього методами відбору ви можете ознайомитися на [сторінці](#) сервісу — у розділах «Про сервіс» та «Методологія» (див. рис. 5), а також використовуючи підказки, які висвічує сервіс при здійсненні заданого параметра пошуку.

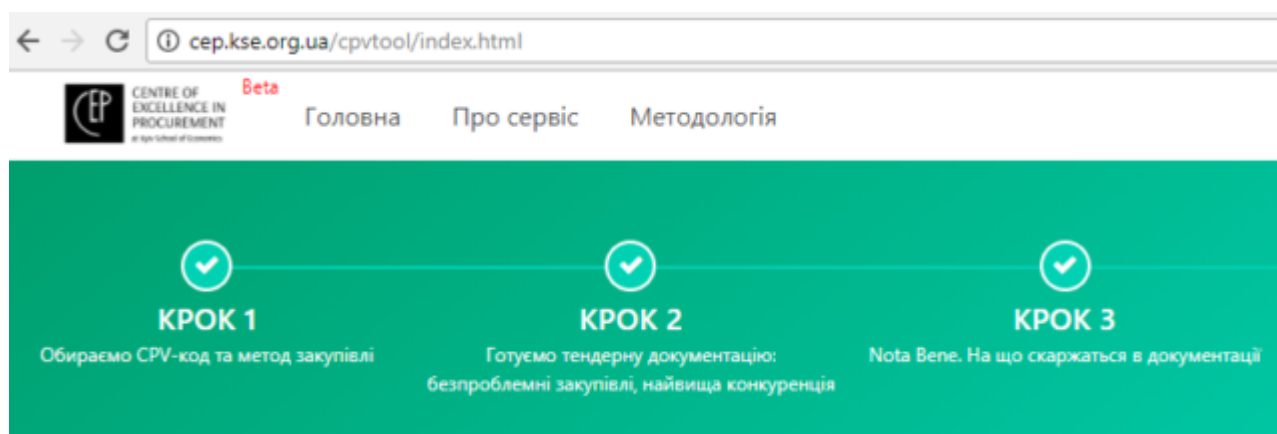


Рис.5

Сподіваємося, що наш сервіс спростить замовникам процес підготовки закупівель та зекономить їхній час.