

Як дізнатися більше про конкуренцію в Prozorro?

Щоб не просто брати участь у закупівлях, а і якомога частіше отримувати контракти, бізнесу важливо розібратися в конкуренції на ринку. Наскільки вона напружена саме у вашій галузі та хто ваші основні суперники у публічних закупівлях, допоможе визначити ВІ Prozorro. Механізм застосування наводимо в статті.

Знати своїх конкурентів у Prozorro не менш корисно, ніж розбиратися в обсягах попиту на товари та ринкових цінах на них. Адже це допомагає оцінити свої шанси на перемогу у процедурах закупівель / спрощених закупівлях та побудувати вдалу стратегію для участі в публічних закупівлях.

ВІ Prozorro: визначаємо рівень конкуренції в різних галузях

На порталі [RADNUK.COM.UA](https://radnuk.com.ua) в попередніх статтях «[Як бізнесу оцінити ринок у публічних закупівлях? Частина 1: аналіз попиту](#)» та «[Як бізнесу оцінити ринок у публічних закупівлях? Частина 2: шукаємо ринкову ціну](#)» ми працювали з уявною компанією, яка продавала різні сирні продукти. Директор фірми дуже зацікавився можливістю збувати свій товар державі. Тільки тепер його турбує ще й питання, з якими підприємствами доведеться змагатися за контракти? Тому ми вирішили дізнатися більше про потенційних конкурентів.

У цій справі може бути декілька початкових ситуацій:

якщо ви тільки готуєтеся до виходу на ринок публічних закупівель (або лишень почали свій шлях у них), як і наша уявна компанія, **варто дослідити загальну ситуацію з конкурентами;**

якщо ви вже маєте досвід у закупівлях, **почати слід з оцінювання своєї фірми.** Одна з можливих першочергових дій — встановити, хто брав участь у закупівлях одночасно з вами, і кому ви частіше програвали.

Сценарій 1. Аналіз загального рівня конкуренції

За легендою наша фірма спеціалізується на продажу сиру та різних сирних продуктів. Тому **нам потрібно знайти саме тих учасників закупівель, які продають ті самі товари.** Для цього ми відберемо відповідні лоти у додатку «12. Етап закупівель» на листі «Тендери / Лоти». Потрібно вибрати лише успішні закупівлі, тобто ті, які мають

«завершений» статус лота (Рис. 1). Нас зараз не цікавлять прямі контракти, адже наша фірма-новачок планує позмагатися за замовлення від державних установ на тендерах.

Лот/Lot 3415 з 2980466 | Статус лота Завершено лот заку...

Тендери/Лоти (2020-2021)

Показати поля по: Пропозиції Економії Договорах Попередніх відборах

Натисніть та оберіть код CPV

Лоти	Тендери				
Кількість тендерів = 7 362; Кількість лотів = 7 438; Очікувана вартість = 844 431 842,85; Початкова сума договорів = 776 810 021,90; Поточна сума дог...					
Лот	Очікувана вартість	Процедура закупівлі	Статуси процедур	Статус лота	Класифікація CPV
Сир кисломолочни...	282,90	Процедура звітува...	Завершена закупі...	Завершено лот зак...	15540000-5 Сирні ...
Молочні продукти (...)	2 560,00	Процедура звітува...	Завершена закупі...	Завершено лот зак...	15550000-8 Моло...
сир твердий, сир ки...	387,90	Процедура звітува...	Завершена закупі...	Завершено лот зак...	15540000-5 Сирні ...
Сирні продукти код...	492,00	Процедура звітува...	Завершена закупі...	Завершено лот зак...	15542100-0 Зерне...
Молоко, сир кисло...	307,72	Процедура звітува...	Завершена закупі...	Завершено лот зак...	15500000-3 Моло...
СИР ТВЕРДИЙ. СИР...	810,00	Процедура звітува...	Завершена закупі...	Завершено лот зак...	15540000-5 Сирні ...
Сир кисломолочний	95,46	Процедура звітува...	Завершена закупі...	Завершено лот зак...	15540000-5 Сирні ...

Рис.1

Далі потрібно вибрати закупівлі, де замовники купували саме сир. Вводимо пошуковий запит: $((*сир?кис*)(*сирні*)(*сир?тве*))$ — та обираємо підходящий код CPV: 15540000-5 (Сирні продукти).

Отже, ми відбрали потрібні закупівлі. Тепер **необхідно дізнатися про рівень конкуренції за обраним товаром**. Для цього переходимо на лист «Конкуренція в успішно завершених тендерах» (Рис. 2). Тут ви можете дослідити лише конкурентні процедури, за якими підписали договори про закупівлю.

Конкуренція в успішно завершених тендерах (2020-2021)

Середня кіль-ть дискваліфікацій: 1,26 (1,35 в цілому)

Середня кіль-ть учасників: 1,94 (2,25 в цілому)

Економія: 112,40 млрд (69,66 млрд в цілому)

Очікувана вартість: 1,14 млрд (735,40 млрд в цілому)

Рейтинг організаторів - ТОП 10

Організатор	Кіль-ть тендерів
КМДА	135
Дніпропетровська ОДА	133
Вінницька ОДА	118

Конкуренція в діапазонах сум

Розподіл кіль-ті тендерів за кіль-тю учасни...

Класифікація CPV

Код CPV	Кіль-ть тендерів
15500000-3 Моло...	1,94
15800000-6 Прод...	1
15100000-9 Прод...	1

Учасники, що подали пропозиції

Учасник	Кіль-ть тендерів
ТаОВ "Радивілівмол..."	2,34
Фізична особа-підпр...	3,24
Товариство з обмеж...	0,00

Рис.2

Із часом кількість учасників у Prozorro змінюється, тому **краще обрати нещодавній**

період закупівель — наприклад, пів року.

Для цього перейдіть у розширені відбори за допомогою кнопки у правому верхньому кутку. Поставте галочку біля «Показати поля», а далі за допомогою пошукового поля знайдіть вимір «Місяць-Рік» (Рис. 3). Тут виберіть 6 останніх місяців, натисніть на клавіатурі Enter — і можна виходити з розширених відборів.

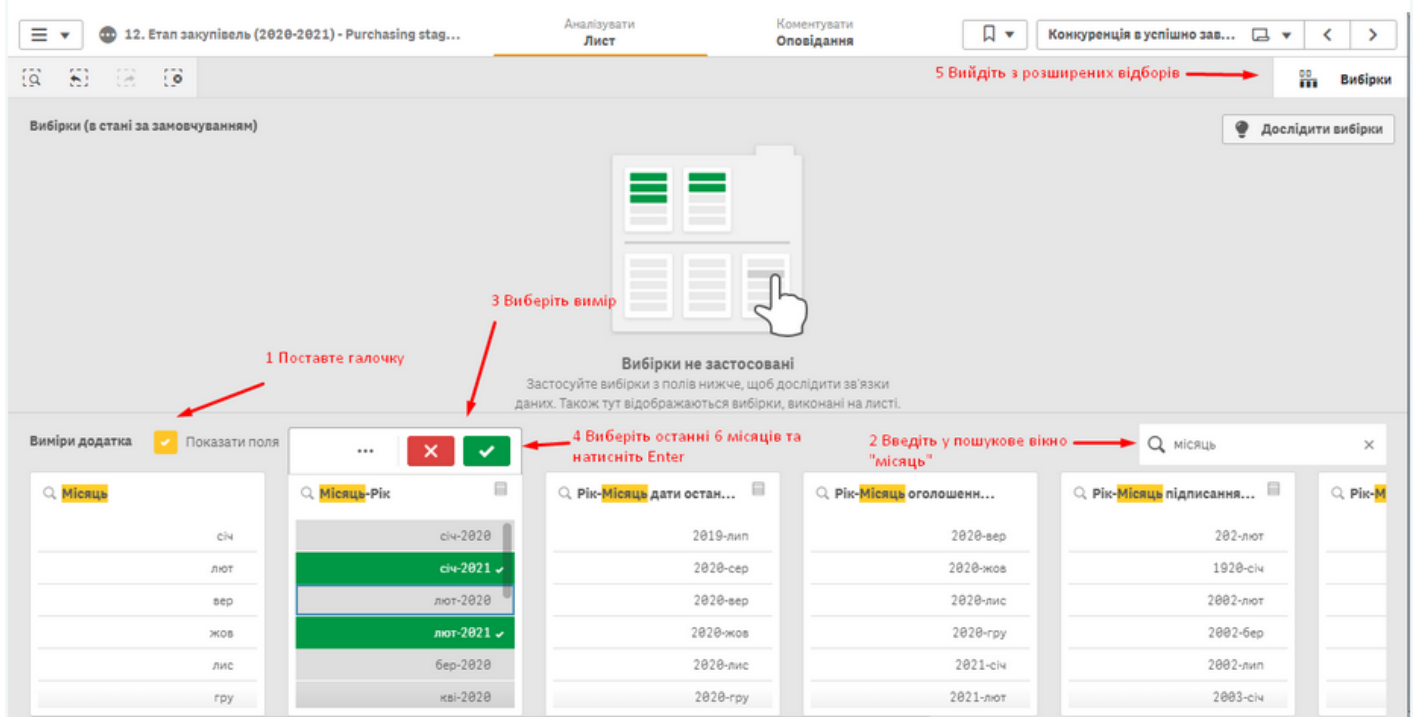


Рис.3

Тепер можемо детальніше дослідити показники у верхній частині листа. Поруч із основним числом ви можете побачити ще одне, менше. Це значення показника загалом по всіх закупівлях у системі (Рис. 4). Так ви зможете порівняти, напружена чи ні конкуренція на закупівлях саме ваших товарів відносно інших галузей. Приміром, на закупівлях сирів і сирних продуктів середня кількість учасників виявилася трохи меншою, ніж загалом на всіх тендерах.

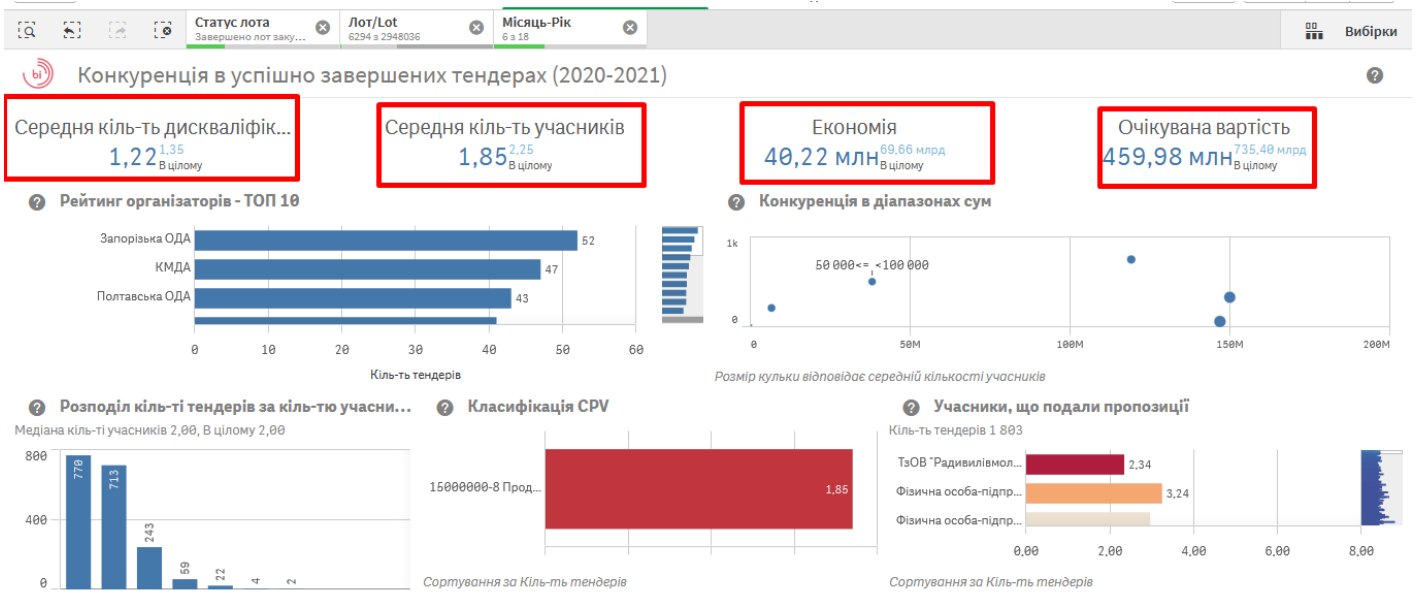


Рис.4

Найпривабливішими для новачків є ті закупівлі, у яких зазвичай найменше суперників — адже так шанси на виграш зростають. Тут нам допоможе діаграма «Конкуренція в діапазонах сум». Вертикальна вісь відповідає за кількість лотів, горизонтальна — їх загальну суму. А ось розмір кульки означає рівень конкуренції. Також над кожною кулькою надписаний діапазон очікуваної вартості за однією процедурою.

Отже, як бачимо, найменша конкуренція у закупівлях, вартість яких від 10 тис. грн до 50 тис. грн і від 50 тис. грн до 100 тис. грн (Рис. 5). За допомогою цього графіку можна переконати керівника спробувати взяти участь у закупівлях на маленькі суми.

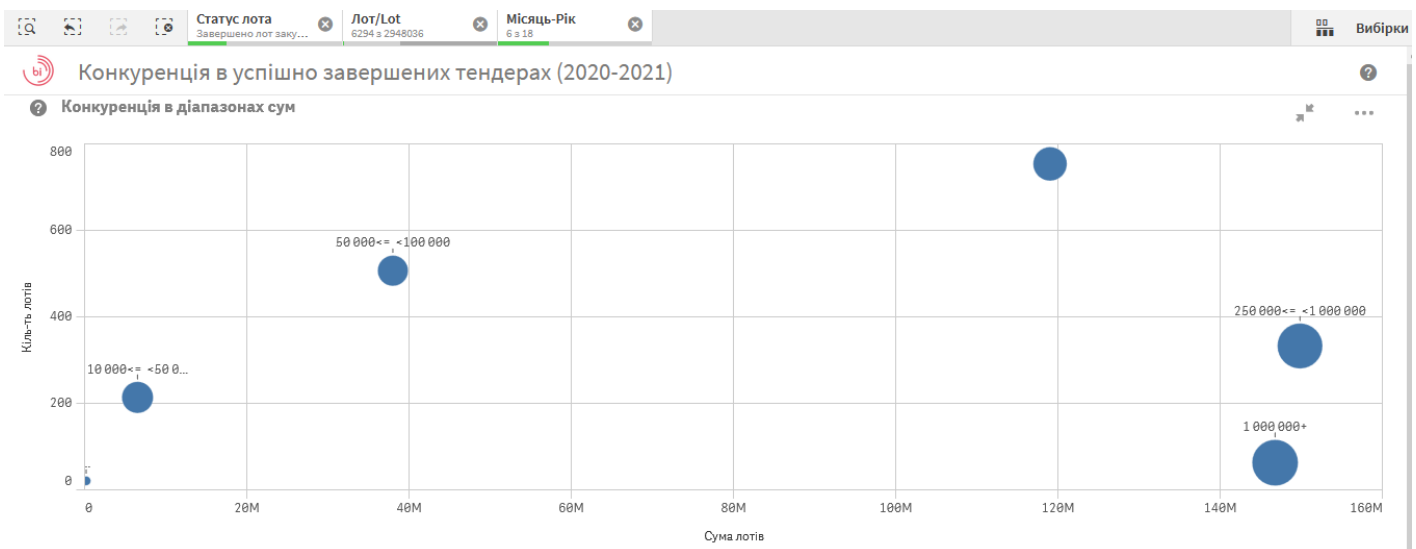


Рис.5

Тепер перейдемо до наступної діаграми — «Розподіл кількості тендерів за кількістю учасників». Тут можна побачити, скільки закупівель і з якою кількістю учасників відбулося (Рис. 6). Далі варто дослідити тендери, у яких було мало учасників.



Конкуренція в успішно завершених тендерах (2020-2021)

Розподіл кіль-ті тендерів за кіль-тю учасників

Медіана кіль-ті учасників 2,00, В цілому 2,00

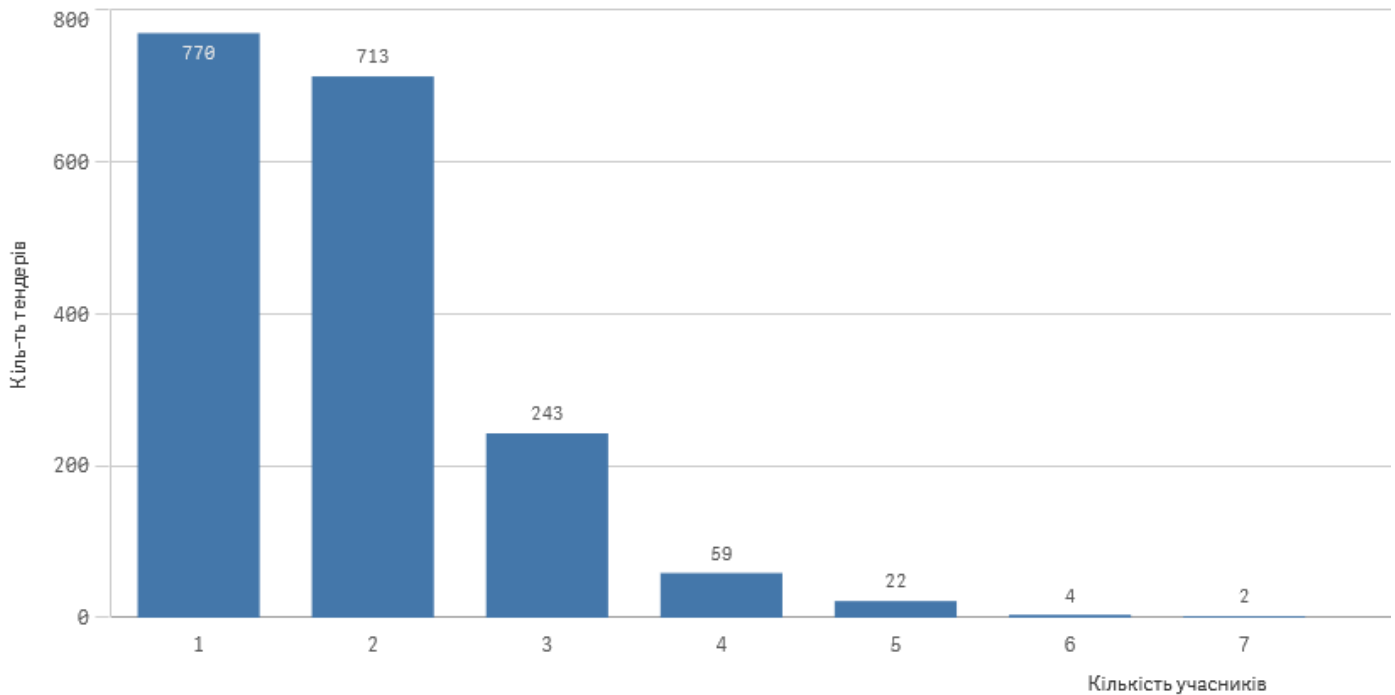


Рис.6

Сценарій 2. Аналіз конкурентів конкретної компанії

Якщо ви вирішили дослідити саме своїх суперників, то як це зробити в BI Prozorro, покажемо на прикладі ТОВ «Деражнянський молочний завод».

Щоб дізнатися більше деталей про його діяльність у ProZorro, перейдемо на лист «Карточка учасника (пропозиції)» (Рис. 7). Знайдіть вкладку «Конкуренти», яка розташована в нижній частині листа. Тут ви побачите низку показників, які допоможуть виявити слабкі і сильні сторони як себе, так і суперників.

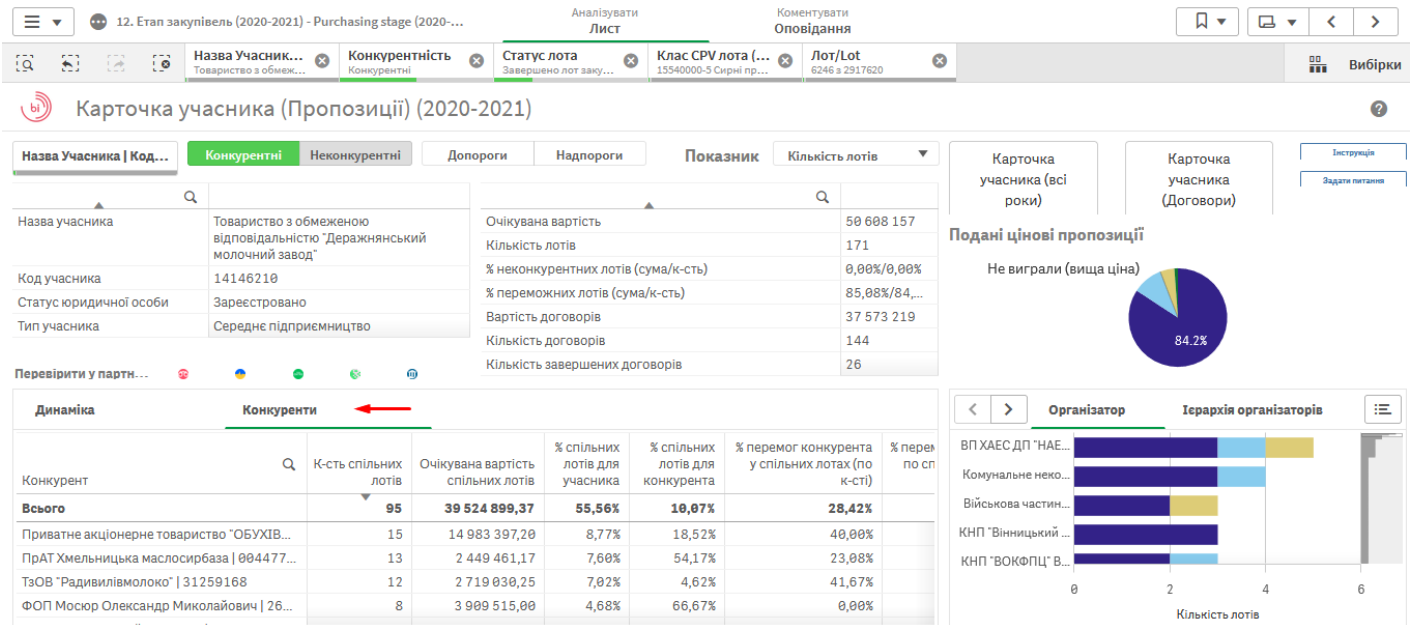


Рис.7

На що звернути увагу на цій вкладці (Рис. 7)?

- 1. На показник кількості спільних лотів** — він відображає, як часто обраний учасник змагався з кожним зі своїх конкурентів. Ця інформація корисна тим, що підсвічує фірму, яка цікавиться тими самими тендерами, що й наша компанія. Так, найчастіше на торгах ТОВ «Деражнянський молочний завод» зустрічалось з ПАТ «Обухівський молочний завод» (15 разів).
- 2. На показник «Очікувана вартість спільних лотів».** Адже є конкуренти, які часто ходять разом на торги, але обирають невеликі суми закупівлі, а є навпаки. У нашому випадку перше та друге місця у списку посідають ті самі компанії як за кількістю лотів, так і за їх очікуваною вартістю. Однак так буває не завжди.
- 3. На показник «Відсоток спільних лотів для учасника».** Він відображає, яку частку в усіх закупівлях учасника мають лоти з конкретним суперником. Наприклад, ПАТ «Обухівський молочний завод» — найбільший конкурент обраного нами постачальника за кількістю та вартістю спільних лотів, проте частка цих тендерів від усіх закупівель фірми становить всього 8,7 %.
- 4. На «Відсоток перемог конкурента в спільних лотах».** Тут ви побачите, як часто конкурент вас перемагає. Приміром, ПАТ «Обухівський молочний завод» у 40 % спільних лотів із ТОВ «Деражнянський молочний завод» отримувало контракт. Зверніть увагу, що наступний показник працює навпаки — тобто відображає, як часто перемагаєте саме ви. Ці числа сигналізуватимуть бізнесу, коли їм треба переглянути стратегію своєї участі у закупівлях.
- 5. Останній показник підсвітить нам кількість тендерів, коли учасник зі своїм конкурентом**

заходять на закупівлю лише вдвох.

Висновок. За допомогою цих двох листів у модулі BI Prozorro («Карточка учасника (всі пропозиції)» та «Конкуренція в успішно завершених тендерах») ви можете дізнатися більше про учасників, з якими змагатиметеся на тендерах. Така інформація допоможе вам побудувати виграшну стратегію участі. Зичу успіху під час аналізу та аукціонів!

Більше статей про участь в закупівлях читайте на порталі [RADNUK.COM.UA](https://radnuk.com.ua):

[Аналітика в публічних закупівлях: як BI Prozorro допомагає бізнесу перемагати?](#)

[Як втричі скоротити час на підготовку тендерної пропозиції / пропозиції?](#)

[Перші кроки учасників після отримання вимоги від АМКУ щодо антиконкурентних узгоджених дій](#)

[Як випадково не надати дві тендерні пропозиції на один тендер](#)

[Помилки переможця: суттєві або ні?](#)

Пам'ятайте! Вагома складова успіху криється не тільки у праці 24/7, необхідно ще й вбирати у себе якісні знання. Для цього у вас завжди є **розділ «Учасникам» на порталі RADNUK.COM.UA!**