TRANSPARENCY INTERNATIONAL UKRAINE

ІНДЕКС НАЙКРАЩИХ ПРАКТИК ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗАКУПІВЕЛЬ У СИСТЕМІ PROZORRO

Методологія

Київ | 2017

index.dozorro.org

За підтримки
МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ
USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE
UKaid from the British people
EURASIA FOUNDATION

УКЛАДАЧІ:

Віктор Нестуля

Дмитро Паламарчук

Олексій Юрченко

Євген Дудник

РОЗРОБНИКИ:

Дмитро Паламарчук

Олексій Юрченко

Євген Дудник

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Іван Лахтіонов

Марта Гоголь

КОМАНДА:

«Transparency International Україна»
«Data Path Analytics»

ОПУБЛІКОВАНО ВІД ІМЕНІ:

Transparency International Україна
пров. Костя Гордієнка, 2-А, 1 поверх,
м.Київ, Україна, 01024
тел.: +38 044 360 52 42
вебсайт ti-ukraine.org

Індекс розроблено в рамках проекту USAID,
UK aid та Фонду Євразія «Прозорість та підзвітність
у державному управлінні та послугах»

ВСТУП

Після запровадження системи електронних закупівель PROZORRO та різноманітних аналітичних інструментів на основі її даних багато замовників почали конкурувати між собою за якість проведення закупівель, рівень конкуренції та економії, ефективність процесів тощо. Ще більше громадян та представників бізнесу спостерігають за цими показниками, зважаючи на свої інтереси. Громадяни зацікавлені в більшій ефективності закупівельників у своїй місцевості. Бізнес прагне зрозуміти потенційні ризики від співпраці з тим чи іншим замовником. Не залишаються осторонь і політики, звітуючи про гарні результати на закупівлях їхніх мерій, департаментів охорони здоров'я чи освіти та порівнюючи їх з результатами конкурентів.

Проблемою останнього часу була відсутність методології порівняння між собою різних замовників. Ми мали багато спроб порівняти конкуренцію в різних областях. Проте чи доречно вимірювати цей показник, знаючи про абсолютно різну специфіку замовників, розміри їхніх контрактів, форму власності тощо? Чи доречно порівнювати рівень економії або дискваліфікацій НАК «Енергоатом» та Дніпровської ОДА? Подібні питання наштовхнули нас на розробку комплексного та водночас простого індексу, який би автоматично порівнював схожі групи замовників між собою та сигналізував про їхні сильні та слабкі сторони, стимулюючи розвиток самих замовників та їх внутрішніх процесів.

Ця методологія – пілотний продукт, який буде відтестовано та за необхідності адаптовано з урахуванням отриманого практичного досвіду.

Ми будемо вдячні вам за конструктивні пропозиції щодо покращення методології.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ

ТОРГИ

одиниця торгів – лот, Учасники торгуються в аукціоні, аукціон проводиться за лотом.

КОНКУРЕНТНІ ПРОЦЕДУРИ

усі типи відкритих процедур: допорогова відкрита процедура, надпорогова «українська» процедура, надпорогова процедура з публікацією англійською мовою.

УСПІШНІ ПРОЦЕДУРИ

процедури, у яких є хоча б один лот, за яким визначено переможця та підписано контракт. Незалежно від типу процедури.

АЙТЕМ

одна з частин, з яких складається лот. Не є окремим предметом торгів, усі айтеми одного лоту беруть участь у торгах тільки разом.

ТЕНДЕРНИЙ ПРОЦЕС

конкурентна форма відбору пропозицій на поставку товарів, робіт, послуг за попередньо оголошеними в документах умовами у визначені строки на принципах змагальності, справедливості та ефективності.

ПЕРЦЕНТИЛЬ

у математичній статистиці таке число, яке задана випадкова величина не перевищує лише з фіксованою ймовірністю.

НЕУСПІШНИЙ ТЕНДЕР

тендер, який не відбувся через відсутність мінімальної кількості Учасників для проведення аукціону або якщо всі Учасники були дискваліфіковані Замовником.

ВІДМІНЕНИЙ ТЕНДЕР

тендер, відмінений Замовником з різних причин.

З метою аналізу практик проведення публічних закупівель було розроблено **чотири категорії оцінки**, кожна з яких містить набір відповідних індикаторів.

4 КАТЕГОРІЇ ОЦІНКИ

КАТЕГОРІЯ ПРОЗОРОСТІ

публічних закупівель висвітлює, скільки зусиль докладають організатори публічних закупівель, щоб надати повну інформацію про процес проведення торгів, яка буде доступна громадськості та викладена у відповідні/актуальні терміни. Прозорість закупівель може бути оцінена з точки зору типу обраної процедури закупівлі, адже одні процедури є більш регульованими та містять більше інформації, інші ж, навпаки, спрощені та не мають детальної інформації про закупівлю. Існує практика уникнення проведення закупівель, очікувана вартість яких вища за пороги, визначені Законом. Такі закупівлі проводяться шляхом укладання прямих контрактів чи проведенням допорогових закупівель, що спричиняє необхідність виміру співвідношення між такими типами процедур. Якість даних, що вносяться Замовником до системи, також впливає на прозорість, адже низька якість оголошення про закупівлю ускладнює моніторинг. Ще одним важливим показником прозорості є проактивна публікація документів, пов'язаних з процесом закупівлі, щоб сторони, які спостерігають за процесом та зацікавлені взяти участь, отримували вчасну та повну інформацію.

ДОСТУПНІСТЬ показує, наскільки легко Учасникам узяти участь у торгах. Найпростіше знайти тендер, попередньо підписавшись на нього, тобто детальний опис і пошук за ключовими словами та кодом товару дасть результат; наскільки легко отримати інформацію від Замовника, поставивши питання; наскільки чітко визначено основні умови закупівлі; що вказано в цифрових полях.

ЯКІСТЬ ПРОЦЕДУР у публічних закупівлях визначається мірою ефективності того чи іншого покупця. Метою проведення процедури є вчасна закупівля в повному обсязі за найменшою можливою ціною згідно з технічним описом предмета закупівлі. Будь-які неуспішні процедури (зокрема, скасовані), процедури, де виникає потреба змінювати документи в ході процесу, указують на недостатню підготовку до закупівлі її організатора.

ЗАОХОЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОСТІ є основною метою в публічних закупівлях, адже це підґрунтя для того, щоб вони відбувалися з найкращим співвідношенням ціна/якість предмета закупівлі. Конкурентність процедур закупівлі Замовника залежить від якості підготовки оголошення в конкурентних торгах, вибору ринку (наприклад, за вартістю одного лота). Заохочення конкурентності різними Замовниками можна порівняти, вимірявши частку неконкурентних процедур у загальному обсязі закупівель Замовника. Також вона може бути визначена за характеристиками Постачальників певного Замовника, чи має він «своїх» Постачальників.

Для того, щоб мати можливість порівняти Замовників між собою, їх розбито на групи, до яких входять схожі між собою за загальними характеристиками та структурою закупівель Замовники (наприклад: лікарні, відділи освіти, регіональні підрозділи Укрпошти). Рейтингування та порівняння Замовників відбувається тільки в межах груп.

ІНДЕКС

Складається з чотирьох наборів індикаторів. Для кожного Замовника, який має достатньо даних для розрахунку індексу, вираховується значення кожного індикатора, після чого вираховується «дистанція» значення індикатора від його історично найгіршого показника. Усередині набору визначається середня «дистанція» всіх індикаторів, після чого Замовник з інформаційною метою рейтингується по індикаторах та групах індикаторів усередині групи Замовників. Індекс розраховується на основі середньої дистанції наборів індикаторів від найгіршого значення, помноженої на 100 для простоти відображення, після чого Замовники рейтингуються у своїй групі відповідно до значення індексу.

Отримавши результати оцінки, Замовники зможуть скерувати свої зусилля на покращення ситуації в необхідній категорії та загалом. Інші Учасники та зацікавлені особи можуть за допомогою індексу та наборів індикаторів порівняти Замовників між собою.

УВАГА!

З метою стандартизації та уникнення двозначностей запропонована методологія працює з процедурами, у яких не було створено жодного лоту, таким самим чином, як з процедурами, де було створено всього один лот. Це дозволяє розділяти індикатори на такі, що розраховуються на даних з одного тендера, і такі, які розраховуються на даних кожного лота окремо. Таким чином, додано окремий вимір для аналізу закупівель при повному збереженні змісту даних.

M1. СЕРЕДНЯ КІЛЬКІСТЬ ДИСКВАЛІФІКОВАНИХ УЧАСТНИКІВ НА ОДИН ЛОТ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає середню кількість дискваліфікованих Учасників на один лот у допорогових та надпорогових конкурентних закупівлях.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Висока середня кількість дискваліфікованих Учасників свідчить про те, що Замовник частіше, ніж інші, дискваліфікує Учасників, які є переможцями аукціону. Часто Замовники з високим показником середньої кількості дискваліфікацій мають практику необґрунтованих дискваліфікацій. Це знижує довіру до Замовника та, як наслідок, зменшує кількість Учасників, які бажають у майбутньому брати участь у тендерах, організованих цим Замовником.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Постачальник більш упевнений, що перемога в аукціоні принесе перемогу в торгах.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Дискваліфіковувати Учасників тільки на підставі суттєвих недоліків або невідповідностей пропозицій
- Проводити аналіз дискваліфікацій для покращення якості оголошень та тендерної документації в майбутніх процедурах
- Проводити аналіз власних процедур з високою кількістю дискваліфікацій для виявлення недоліків тендерної документації
- Готувати якісні тендерні оголошення
- Давати можливість Учасникам виправляти формальні помилки в разі їх наявності

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вирахочується середня кількість дискваліфікованих Учасників по всіх лотах Замовника, у тому числі неуспішні лоти та неуспішні процедури.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили конкурентні торги, де було більше двох Учасників.

M2. СЕРЕДНЯ КІЛЬКІСТЬ УЧАСНИКІВ У КОНКУРЕНТНИХ ТОРГАХ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає середню кількість Учасників в одному лоті у допорогових та надпорогових конкурентних закупівлях.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник вимірює рівень конкуренції в конкурентних торгах, тобто скільки Учасників у середньому цікавилися торгами та подали свої пропозиції. Високий рівень конкуренції свідчить про високу якість підготовки до торгів Замовником та високу ймовірність отримання ринкової або близької до неї ціни.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Указує на привабливість торгів, організованих цим Замовником.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Готувати якісні оголошення, які легше знайти через пошук або підписку за CPV
- Проводити аналіз власних процедур з низьким рівнем конкуренції для виявлення недоліків тендерної документації та оголошення
- Чітко визначати очікувану вартість закупівлі, яка зацікавила б більшу кількість потенційних Учасників
- Проводити аналіз середньої ціни контракту за предметом закупівлі для визначення найпривабливіших для бізнесу діапазонів з метою поділу закупівлі на лоти
- Запрошувати Постачальників на торги

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується як середня кількість Учасників у конкурентних торгах (лот).

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили конкурентні успішні торги.

М3. ЧАСТКА КОНКУРЕНТНИХ ТОРГІВ З НЕ МЕНШ НІЖ ТРЬОМА УЧАСНИКАМИ ЗА СУМОЮ НАМІРУ ПРО УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРУ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток тендерів з не менш ніж трьома Учасниками по допорогових та надпорогових конкурентних закупівлях за сумою наміру про укладення договору.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник вимірює частку бюджету, що була розподілена через висококонкурентні торги, у яких брало участь більш ніж три Учасники. Велика частка таких торгів свідчить про гарну підготовку Замовника до торгів та забезпечує отримання ринкової ціни.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник розподіляє більшу, ніж інші Замовники, суму бюджету через висококонкурентні торги.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Готувати якісні оголошення, які легше знайти через пошук або за підпискою за CPV
- Проводити аналіз власних процедур з низьким рівнем конкуренції для виявлення недоліків тендерної документації та оголошення
- Чітко визначати очікувану вартість закупівлі, яка зацікавила б більшу кількість потенційних Учасників
- Проводити аналіз середньої ціни контракту за предметом закупівлі для визначення найпривабливіших для бізнесу діапазонів з метою поділу закупівлі на лоти
- Запрошувати Постачальників на торги

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується частка лотів з більш ніж трьома Учасниками в торгах за сумою наміру про укладення договору.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили конкурентні успішні торги.

M4. ЧАСТКА КОНКУРЕНТНИХ ТОРГІВ З НЕ МЕНШ НІЖ ТРЬОМА УЧАСНИКАМИ ЗА КІЛЬКІСТЮ ЛОТІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток торгів з не менш ніж трьома Учасниками за допороговими та надпороговими конкурентними торгами за кількістю лотів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник вимірює частку висококонкурентних торгів, у яких брало участь більш ніж три Учасники. Велика частка таких торгів свідчить про гарну підготовку Замовника до торгів та забезпечує отримання ринкової ціни.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник розподіляє більшу, ніж інші Замовники, кількість лотів через висококонкурентні торги. Бізнес зацікавлений торгами Замовника.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Готувати якісні оголошення, які легше знайти через пошук або за підпискою за CPV
- Проводити аналіз власних процедур з низьким рівнем конкуренції для виявлення недоліків тендерної документації та оголошення
- Чітко визначати очікувану вартість закупівлі, яка зацікавила б більшу кількість потенційних Учасників
- Проводити аналіз середньої ціни контракту за предметом закупівлі для визначення найпривабливіших для бізнесу діапазонів з метою поділу закупівлі на лоти
- Запрошувати Постачальників на торги

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується частка лотів з більш ніж трьома Учасниками в торгах за кількістю лотів.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили конкурентні успішні торги.

M5. СЕРЕДНЯ КІЛЬКІСТЬ УНІКАЛЬНИХ УЧАСНИКІВ ЗА CPV (2)

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає середню кількість Учасників, які брали участь у процедурах Замовника, для кожної групи товарів за CPV (2).

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник ілюструє, яку в середньому кількість унікальних Учасників зміг зацікавити Замовник у кожному класі CPV (2) за проведеними процедурами.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник має більший інтерес серед Постачальників (різноманітність Постачальників), ніж інші Замовники з його групи.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Готувати якісні оголошення, які легше знайти через пошук або за підпискою за CPV
- Проводити аналіз власних процедур з низьким рівнем конкуренції для виявлення недоліків тендерної документації та оголошення
- Запрошувати Постачальників на торги
- Не підписувати великої кількості прямих договорів з одним і тим самим Постачальником

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується середнє значення від кількості унікальних Учасників за кожним CPV (2) (окрім комунальних послуг), де Замовник має успішні процедури. Виняток становить CPV (65) – комунальні послуги.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні процедури.

М6. ЗАГАЛЬНА ЧАСТКА КОНКУРЕНТНИХ ПРОЦЕДУР ЗА ОЧІКУВАНОЮ ВАРТІСТЮ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку процедур з конкурентним способом визначення переможця за очікуваною вартістю.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник ілюструє частку бюджету, що була розподілена через конкурентні процедури. Показує частку бюджету, витрачену з більшою ефективністю завдяки розподілу на конкурентні процедури.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник розподілив більшу частку свого бюджету, ніж інші Замовники, через надання Постачальникам можливості взяти участь у конкурентних торгах замість прямих контрактів та переговорних процедур.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Підвищити частку бюджету для конкурентних закупівельних процедур, зокрема допорогові конкурентні торги
- На великі допорогові суми проводити конкурентні торги
- Суттєво збільшити частку допорогових конкурентних процедур

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується частка конкурентних процедур серед усіх успішних процедур за очікуваною вартістю.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні процедури.

M7. ЗАГАЛЬНА ЧАСТКА КОНКУРЕНТНИХ ПРОЦЕДУР ЗА КІЛЬКІСТЮ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток процедур з конкурентним способом визначення переможця за кількістю.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник ілюструє частку процедур з конкурентним способом визначення переможця. Показує частку окремих предметів закупівлі, закуплених з використанням конкурентних процедур.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник провів більшу кількість процедур, ніж інші Замовники, за конкурентними торгами замість прямих контрактів та переговорних процедур.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Підвищити кількість конкурентних процедур Закупівель, зокрема допорогових конкурентних процедур.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується частка конкурентних процедур серед усіх успішних процедур за очікуваною вартістю.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні процедури.

M8. ЧАСТКА КОНКУРЕНТНИХ ДОПОРОГОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЗА ОЧІКУВАНОЮ ВАРТІСТЮ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку конкурентних допорогових закупівель від усієї суми, що була розподілена на допорогових закупівлях, за очікуваною вартістю.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник ілюструє, як Замовник використовує можливість обрати Постачальника через конкурентні допорогові закупівлі на суми, що не перевищують обов'язковий для конкурентних торгів поріг.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник більше, ніж інші, розподіляє Закупівлі, що не перевищують поріг, для проведення конкурентних торгів через допорогові закупівлі.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Суттєво збільшити частку допорогових конкурентних процедур.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується частка конкурентних допорогових закупівель за кількістю серед усіх допорогових закупівель.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні допорогові закупівлі.

M8_1. ЧАСТКА КОНКУРЕНТНИХ ДОПОРОГОВИХ ТОРГІВ З ПРОВЕДЕНИМИ АУКЦІОНАМИ (БІЛЬШЕ 1 УЧАСНИКА) ЗА СУМОЮ ПІДПИСАНИХ КОНТРАКТІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку конкурентних допорогових закупівель (1+ Учасник) від усієї суми, що була розподілена на допорогових процедурах, за очікуваною вартістю.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник ілюструє, як успішно Замовник зміг використати можливість вибору переможця на допорогових сумах через конкурентні закупівлі, тобто частку успішних допорогових закупівель, у яких відбувся аукціон.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник має більше конкурентних допорогових закупівель, на які подали пропозиції більш ніж один Учасник.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Запрошувати Постачальників для участі в конкурентних закупівлях
- Суттєво збільшити частку конкурентних допорогових закупівель
- Відповідально ставитися до формування вимог документації, не встановлювати вимоги, які зможуть обмежити участь Учасників, або вимоги, через які Учасники зможуть відмовитися від участі в закупівлі

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується частка успішних конкурентних допорогових закупівель за сумою контракту серед усіх допорогових закупівель.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні допорогові процедури.

M9. КІЛЬКІСТЬ ПОСТІЙНИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ЗАМОВНИКА, ЯКІ НІКОЛИ НЕ ПЕРЕМАГАЛИ В КОНКУРЕНТНИХ ТОРГАХ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає кількість постійних Постачальників (3+ контракти) Замовника, які ніколи не перемагали в конкурентних торгах.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник ілюструє, яка кількість Постачальників Замовника, що неодноразово (3+) укладали контракти з ним, не має практики участі в будь-яких видах конкурентних торгів.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. У Замовника менша кількість постійних Постачальників, які не мають історії конкурентних торгів.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Запрошувати Учасників на торги
- Суттєво збільшити частку конкурентних допорогових закупівель
- У разі неможливості проведення конкурентних процедур підписувати прямі договори на допорогові суми з більш досвідченими Постачальниками, які мають досвід роботи в системі

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховуються Постачальники, що мають більше трьох контрактів з цим Замовником та які ніколи не вигравали контрактів у його конкурентних закупівлях. Виняток становить група CPV (65) – комунальні послуги.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні процедури.

M10. КІЛЬКІСТЬ ПОСТІЙНИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ ТІЛЬКИ З ЦИМ ЗАМОВНИКОМ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає кількість постійних Постачальників (уклали більш ніж 3 контракти) Замовника, які ніколи не брали участі в закупівлях інших Замовників.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показує кількість постійних Постачальників Замовника, які не мають історії поставок з іншими Замовниками.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник має меншу кількість постійних Постачальників, що не мають історії поставок з іншими Замовниками, тобто Постачальники Замовника беруть участь у закупівлях інших Замовників.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Запрошувати Учасників на торги
- Суттєво збільшити частку конкурентних допорогових закупівель
- Підписувати прямі договори на допорогові суми з більш досвідченими Постачальниками, які мають досвід роботи в системі

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховуються Постачальники, що мають більше трьох контрактів з цим Замовником та які ніколи не підписували контракти з іншими Замовниками. Виняток становить група CPV (65) – комунальні послуги.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні процедури.

M11. СЕРЕДНЯ КІЛЬКІСТЬ ЛОТІВ НА ОДНОГО ПОСТАЧАЛЬНИКА

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає, скільки лотів з визначеним переможцем припадає на одного Постачальника, який має контракти із Замовником.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показує, скільки контрактів у середньому виграє Постачальник цього Замовника. Якщо показник дуже високий, це вказує на високу концентрацію контрактів у групи Постачальників, що свідчить про низьку конкуренцію.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник більш диверсифіковано розподіляє контракти між Постачальниками. Зазвичай це результат високої конкуренції.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Запрошувати Учасників на торги
- Суттєво збільшити частку конкурентних закупівель, щоб визначати Постачальників у ході аукціону
- У разі неможливості проведення конкурентних процедур підписувати прямі договори на допорогові суми з більш досвідченими Постачальниками, які мають досвід роботи в системі

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується кількість успішних лотів на кількість унікальних Постачальників Замовника.

Виняток становить група CPV (65) – комунальні послуги.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні процедури.

M12. СЕРЕДНЯ СУМА ЛОТІВ НА ОДНОГО ПОСТАЧАЛЬНИКА

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає, скільки лотів з визначеним переможцем припадає на одного Постачальника, який працює із Замовником, за сумою виграних лотів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показує суму контрактів, яку виграє середній Постачальник цього Замовника. Якщо показник дуже високий, це вказує на високу концентрацію контрактів у групи Постачальників, що свідчить про низьку конкуренцію.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень конкуренції. Замовник має більш диверсифікований розподіл контрактів за сумою між Постачальниками. Зазвичай це результат високої конкуренції.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Запрошувати Постачальників на торги
- Суттєво збільшити частку конкурентних закупівель, щоб визначати Постачальників у ході аукціону
- У разі неможливості проведення конкурентних процедур підписувати прямі договори на допорогові суми з більш досвідченими Постачальниками, які мають досвід роботи в системі

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується сума успішних лотів на кількість унікальних Постачальників Замовника. Виняток становить група CPV (65) – комунальні послуги.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили успішні процедури.

M21. ЧАСТКА КОНКУРЕНТНИХ ДОПОРОГОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У ВСІХ ДОПОРОГОВИХ ЗАКУПІВЛЯХ ЗА ОЧІКУВАНОЮ ВАРТІСТЮ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку конкурентних допорогових закупівель серед усіх допорогових закупівель Замовника, як Замовник розподіляє суми, які він витрачає у допорогових закупівлях, між конкурентними допороговими закупівлями та звітуванням.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Проведені конкурентні допорогові закупівлі дають більш повну інформацію про процес закупівлі порівняно з процедурою звітування. Високий показник спрощує процес моніторингу, краще висвітлює процедури Замовника для потенційних Учасників закупівель.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Показує, що в процедурах, очікувана вартість яких є меншою за пороги, визначені Законом, Замовник розподіляє кошти на користь конкурентних процедур.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Вивчити розподіл коштів у своїх допорогових закупівлях
- Використовувати конкурентні допорогові закупівлі

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток конкурентних допорогових закупівель у всіх допорогових закупівлях Замовника за очікуваною вартістю за успішними процедурами.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили допорогові закупівлі.

M22. ЧАСТКА КОНКУРЕНТНИХ ДОПОРОГОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У ВСІХ ДОПОРОГОВИХ ЗАКУПІВЛЯХ ЗА КІЛЬКІСТЮ ПРОЦЕДУР

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку конкурентних допорогових серед усіх допорогових закупівель Замовника, як часто Замовник використовує конкурентні допорогові закупівлі.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Проведені конкурентні допорогові закупівлі дають більш повну інформацію про процес закупівлі порівняно з процедурою звітування. Спрощують процес моніторингу.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Показує, що в закупівлях, очікувана вартість яких є меншою за пороги, визначені Законом, Замовник частіше обирає конкурентні закупівлі.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Вивчити розподіл типів процедур у своїх допорогових закупівлях
- Пріоритетно використовувати конкурентні допорогові закупівлі, якщо інше не обумовлено обставинами

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток конкурентних допорогових закупівель до всіх допорогових закупівель Замовника за кількістю процедур за успішними процедурами.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили допорогові закупівлі.

M26. СЕРЕДНЯ ВІДСТАНЬ ДО МОЖЛИВОГО НАЙДЕТАЛЬНІШОГО КОДУ CPV ВІД CPV ЛОТУ, ВИЗНАЧЕНОГО ЗАМОВНИКОМ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає, наскільки деталізовано Замовник указує коди за CPV.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Максимальна деталізація предмета закупівлі за кодом CPV полегшує аналіз структури закупівель Замовника з боку Учасників закупівель, моніторингового органу та громадськості.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Указує на достатню деталізацію Замовником предмета закупівель.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Надавати за можливістю найглибший код CPV при створенні закупівель.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується програмними методами на основі повного довідника кодів CPV.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для будь-якого Замовника.

M27. ЧАСТКА НАДПОРОГОВИХ ТОРГІВ, ДЕ НАМІР УКЛАСТИ ДОГОВІР БУЛО ОПУБЛІКОВАНО БІЛЬШ НІЖ ЗА 10 РОБОЧИХ ДНІВ ПІСЛЯ ЗАВЕРШЕННЯ АУКЦІОНУ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів, де публікація наміру укласти договір була зроблена Замовником більш ніж за 10 робочих днів після завершення аукціону, від загальної кількості лотів у надпорогових торгах.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Затримка рішення про визначення переможця аукціону може свідчити про бажання Замовника затягнути тендерний процес.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Замовник швидко визначає переможця аукціону, не затягує тендерний процес.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Реорганізувати процес розгляду результатів аукціону таким чином, щоб ухвалювати рішення в оптимально короткий час після завершення аукціону.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток успішних надпорогових лотів з аукціоном, де намір укласти договір був опублікований на 10+ днів після аукціону.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили конкурентні надпорогові процедури.

M27-1. ЧАСТКА ДОПОРОГОВИХ ТОРГІВ,ДЕНАМІР УКЛАСТИ ДОГОВІР БУЛО ОПУБЛІКОВАНО БІЛЬШ НІЖ ЗА 10 РОБОЧИХ ДНІВ ПІСЛЯ ЗАВЕРШЕННЯ АУКЦІОНУ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів, де публікація наміру укласти договір була зроблена Замовником більш ніж за 10 робочих днів після завершення аукціону, від загальної кількості лотів у допорогових торгах.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Часта затримка рішення про визначення переможця аукціону знижує прозорість процесу. Може свідчити про свідоме небажання зробити процес визначення переможця більш відкритим та передбачуваним.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Замовник швидко визначає переможця аукціону, не затягує тендерний процес.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Налаштувати процес розгляду пропозицій Учасників таким чином, щоб ухвалювати рішення в оптимально короткий час після завершення аукціону
- Не встановлювати надмірні вимоги до Учасників процедури закупівлі (наприклад, довідки, які не стосуються предмета закупівлі або які втратили чинність)

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток успішних допорогових лотів з аукціоном, де намір укласти договір був опублікований на 10+ днів після аукціону.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили конкурентні допорогові процедури.

M28. ЧАСТКА ТОРГІВ, ДЕКОНТРАКТ БУЛО ОПУБЛІКОВАНО БІЛЬШ НІЖ ЗА 13 ДНІВ ПІСЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ НАМІРУ УКЛАСТИ ДОГОВІР

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів, де публікація контракту Замовником була зроблена більш ніж за 13 днів після публікації наміру укласти договір, від загальної кількості успішних лотів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Часта затримка публікації контракту знижує прозорість процесу. Може свідчити про свідоме небажання зробити процес підписання та публікації контракту з переможцем більш відкритим та передбачуваним.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Замовник швидко публікує укладений контракт, не затягує тендерний процес та швидко надає можливість для публічного моніторингу.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Не затягувати з підписанням та публікацією контракту
- Налагодити процес підписання контрактів таким чином, щоб ухвалювати рішення в оптимально короткий час після завершення аукціону

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де публікація контракту була зроблена на 13+ днів після публікації наміру укласти договір.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили конкурентні процедури.

M29. ЧАСТКА НАДПОРОГОВИХ ТОРГІВ З НАЯВНОЮ ПУБЛІКАЦІЄЮ НАМІРУ УКЛАСТИ ДОГОВІР,ПРОТЕ КОНТРАКТ НЕ ОПУБЛІКОВАНО ВЖЕ БІЛЬШ НІЖ 20 ДНІВ З ДАТИ ПУБЛІКАЦІЇ НАМІРУ, ЗА УМОВ ВІДСУТНОСТІ НЕРОЗГЛЯНУТИХ СКАРГ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів з наявною публікацією наміру укласти договір, проте контракт не опубліковано вже 20 днів з дати публікації наміру, у надпорогових закупівлях Замовника від загальної кількості лотів, нерозглянуті скарги відсутні.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Непідписання контракту протягом довгого часу після вибору переможця може свідчити про покинутий процес у системі. Можливий непрозорий процес між Замовником та Учасником. Немає можливості спостерігати за процесом для всіх зацікавлених сторін.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Замовник активний у тендерному процесі, не здійснює незрозумілого затягування процедур, залишається прозорим у процесі укладення контракту.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Не покидати процес у системі PROZORRO до моменту повного його завершення
- Оперативно публікувати всю необхідну документацію

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де публікація контракту не була здійснена на 20-й день після публікації наміру укласти договір, за умови відсутності скарг.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили надпорогові процедури.

M29-1. ЧАСТКА ДОПОРОГОВИХ ТОРГІВ З НАЯВНОЮ ПУБЛІКАЦІЄЮ НАМІРУ УКЛАСТИ ДОГОВІР,ПРОТЕ КОНТРАКТ НЕ ОПУБЛІКОВАНО ВЖЕ БІЛЬШ НІЖ 20 ДНІВ З ДАТИ ПУБЛІКАЦІЇ НАМІРУ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів з наявною публікацією наміру укласти договір, проте контракт не опубліковано вже 20 днів з дати публікації наміру, у надпорогових закупівлях Замовника від загальної кількості лотів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Непідписання контракту протягом довгого часу після вибору переможця може свідчити про покинутий процес у системі. Можливий непрозорий процес між Замовником та Учасником. Немає можливості спостерігати за процесом для всіх зацікавлених сторін.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Замовник активний у тендерному процесі, не здійснює незрозумілого затягування процедур, залишається прозорим у процесі укладення контракту.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Завершувати закупівлі шляхом оприлюднення договорів
- Оперативно публікувати всю необхідну документацію

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де публікація контракту не була здійснена на 30-й день після публікації наміру укласти договір, від загальної кількості лотів.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили конкурентні допорогові процедури.

М30. ЧАСТКА НАДПОРОГОВИХ ТОРГІВ, ДЕ ВІДБУВСЯ АУКЦІОН, ПРОТЕ ВІДСУТНІ ПУБЛІКАЦІЇ НАМІРУ УКЛАСТИ ДОГОВІР ТА КОНТРАКТ ВЖЕ БІЛЬШ НІЖ 30 ДНІВ З ДАТИ ПРОВЕДЕННЯ АУКЦІОНУ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів із завершеним аукціоном у надпорогах, але відсутністю публікації наміру укласти договір більше 30-ти днів від дати проведення аукціону від загальної кількості лотів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Відсутність публікації про намір укласти договір та контракту може свідчити про покинутий процес у завершенні закупівлі в системі. Можливий непрозорий процес між Замовником та Учасником. Немає можливості спостерігати за процесом у всіх зацікавлених сторін.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Замовник активний у тендерному процесі, не здійснює незрозумілого затягування процедур, залишається прозорим у процесі укладення контракту.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Завершувати закупівлі шляхом оприлюднення договорів
- Оперативно публікувати всю необхідну документацію

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток надпорогових тендерів, де пройшло 30+ днів з моменту аукціону,проте відсутні публікації наміру укласти договір та публікація контракту.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили надпорогові конкурентні процедури.

М30_1. ЧАСТКА ДОПОРОГОВИХ ТЕНДЕРІВ, ДЕ ВІДБУВСЯ АУКЦІОН,ПРОТЕ ВІДСУТНІ ПУБЛІКАЦІЇ НАМІРУ УКЛАСТИ ДОГОВІР ТА КОНТРАКТ УЖЕ БІЛЬШ НІЖ 30 ДНІВ З ДАТИ ПРОВЕДЕННЯ АУКЦІОНУ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів із завершеним аукціоном у допорогах, але відсутністю публікації наміру укласти договір більше 30-ти днів від дати проведення аукціону від загальної кількості лотів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Відсутність публікації про намір укласти договір та контракту може свідчити про покинутий процес у завершені закупівлі в системі. Можливий непрозорий процес між Замовником та Учасником. Немає можливості спостерігати за процесом у всіх зацікавлених сторін.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Замовник активний у тендерному процесі, не здійснює незрозумілого затягування процедур, залишається прозорим у процесі укладення контракту.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Завершувати закупівлі шляхом оприлюднення договорів
- Оперативно публікувати всю необхідну документацію в системі електронних закупівель

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток допорогових тендерів, де пройшло 30+ днів з моменту аукціону,проте відсутні публікації наміру укласти договір та публікація контракту.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводили допорогові конкурентні процедури.

М31. ЧАСТКА ТОРГІВ ІЗ НЕОПУБЛІКОВАНИМИ КОНТРАКТАМИ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку успішних лотів із відсутнім опублікованим контрактом.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Відсутність публікації контракту ускладнює моніторинг проведених закупівель. Може свідчити про недбале ставлення Замовника до необхідності проводити процес закупівель максимально прозоро.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищий рівень прозорості. Замовник активний у тендерному процесі, не здійснює незрозумілого затягування процедур, залишається прозорим у процесі укладення контракту.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Завершувати торги шляхом оприлюднення договорів
- Оперативно публікувати всю необхідну документацію

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток успішних лотів, де відсутній контракт, від загальної кількості лотів.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для будь-якого Замовника.

M13. ЧАСТКА ВІДМІНЕНИХ ПРОЦЕДУР З НАЯВНИМИ ПРОПОЗИЦІЯМИ УЧАСНИКІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток відмінених Замовником тендерів з наявними пропозиціями від їх загальної кількості.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Часта відміна процедур може вказувати на те, що для Замовника проблематично якісно оголосити та провести торги або такий Замовник умисно створює умови для подальшої можливості виграшу певного Учасника. Таким чином, потреба Замовника, яка має бути задоволена за допомогою закупівель, залишається відкритою. Може також указувати на недостатню кваліфікацію відповідальних за закупівлі осіб Замовника. При цьому наявні пропозиції Учасників можуть свідчити про те, що Замовник припустився помилок саме у визначенні предмета закупівлі.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більш якісну підготовку проведення процедур Замовником.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу
- Звернути увагу на правильне визначення предмета закупівлі
- Не відміняти безпідставно торги

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток відмінених тендерів, де була хоча б одна активна пропозиція, від усіх тендерів Замовника за кількістю процедур.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M14. ЗАГАЛЬНА ЧАСТКА ВІДМІНЕНИХ ПРОЦЕДУР

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток відмінених тендерів Замовника від загальної кількості процедур.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Часта відміна процедур може вказувати на те, що для Замовника проблематично якісно оголосити та провести торги або такий Замовник умисно створює умови для подальшої можливості виграшу певного Учасника. Таким чином, потреба Замовника, яка має бути задоволена за допомогою закупівель, залишається відкритою. Може також указувати на недостатню кваліфікацію відповідальних за закупівлі осіб Замовника.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більш якісну підготовку проведення процедур Замовником.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу по всіх напрямках
- Аналізувати свої слабкі сторони та вивчати кращі практики схожих Замовників
- Враховувати помилки минулих періодів
- Не відміняти безпідставно торги

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток відмінених Замовником тендерів від їх загальної кількості.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M15. ЧАСТКА ВІДМІНЕНИХ ПРОЦЕДУР ПЕРЕД ПОЧАТКОМ АУКЦІОНУ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток тендерів, які були відмінені Замовником у період прийому пропозицій від Учасників.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник характеризує якість проведення процедури. Відміна процедури є прямим свідченням низької якості її проведення та показує компетентність організатора.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу якість проведення процедур Замовником. Якісні процедури менше скасовуються.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу по всіх напрямках
- Аналізувати свої слабкі сторони та вивчати кращі практики схожих замовників
- Враховувати помилки минулих періодів
- Ретельно готувати тендерну документацію

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток відмінених Замовником процедур у період прийому пропозицій від Учасників від усіх процедур Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M15_1. ЧАСТКА ВІДМІНЕНИХ ЛОТІВ ЗА КІЛЬКІСТЮ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток лотів, які було відмінено Замовником, за кількістю.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник характеризує якість проведення процедури. Відміна лотів є прямим свідченням низької якості їх проведення.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу якість проведення процедур Замовником. Якісно розроблені та оформлені лоти менше скасовуються.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу по всіх напрямках
- Аналізувати свої слабкі сторони та вивчати кращі практики схожих замовників
- Враховувати помилки минулих періодів
- Ретельно готувати тендерну документацію

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, які було скасовано, за кількістювід усіх лотів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M16. ЧАСТКА НЕУСПІШНИХ ТЕНДЕРІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток неуспішних тендерів через відсутність достатньої кількості Учасників або дискваліфікацію всіх Учасників.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник характеризує якість проведення процедури, неуспішний тендер може вказувати на недостатню підготовку тендерного процесу. Також неуспішне завершення тендера через дискваліфікацію всіх Учасників може вказувати на те, що Замовник керується у своїх закупівлях іншими мотивами, ніж задоволення потреби через закупівлі, та свідомо проводить неякісні процедури.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу якість проведення процедур Замовником. Учасникам легше знайти, зрозуміти та взяти участь у процедурах, що виконані на високому якісному рівні.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу по всіх напрямках
- Аналізувати свої слабкі сторони та вивчати кращі практики схожих замовників
- Враховувати помилки минулих періодів
- Запрошувати Учасників через різні канали зв'язку

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток тендерів зі статусом «unsuccessful»від загальної кількості конкурентних процедур Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M16_1. ЗАГАЛЬНА ЧАСТКА НЕУСПІШНИХ ЛОТІВ ЗА ОЧІКУВАНОЮ ВАРТІСТЮ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток лотів, які виявилися неуспішними, за очікуваною вартістю.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Показник характеризує якість проведення процедури, адже тендер, де значна частина лотів виявилася неуспішною, був неякісно організований, через що Замовник втратив час та сили на організацію тендера, який не задовольнив його потреби.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищу якість проведення процедур Замовником. Учасникам легше знайти, зрозуміти та брати участь у процедурах, що виконані на високому якісному рівні.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу по всіх напрямках
- Аналізувати свої слабкі сторони та вивчати кращі практики схожих Замовників
- Враховувати помилки минулих періодів
- Ретельно планувати закупівлі з урахуванням власної потреби, ринкових цін та наявних фінансових ресурсів
- Запрошувати Учасників через різні канали зв'язку

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, які було скасовано,за очікуваною вартістювід усіх процедур Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні надпорогові процедури закупівлі.

M17. ЧАСТКА ТЕНДЕРІВ, ДО ЯКИХ БУЛО ДОДАНО ТЕНДЕРНУ ДОКУМЕНТАЦІЮ ПІСЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ ОГОЛОШЕННЯ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає відсоток тендерів, до яких Замовником було додано тендерну документацію пізніше за день публікації самого оголошення.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує якість проведення процедури. Тендер, де було опубліковано оголошення без вчасного оприлюднення документації,указує на непідготовленість Замовника до закупівлі. Документація чітко характеризує предмет закупівлі і має бути оприлюднена вчасно,що засвідчує компетентність Замовника та якість його підготовки до закупівельного процесу. Замовник втрачає потенційних Учасників, які не змогли визначитися з участю через відсутність детального опису предмета закупівлі в документації.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу якість проведення процедур Замовником. Замовник добре підготовлений до тендера, дає більше часу Учасникам на ознайомлення зі своїми потребами.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу шляхом публікації всіх необхідних документів у день оголошення самого тендера.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток тендерів, де документація Замовника була опублікована наступного дня або пізніше за дату публікації оголошення, від усіх процедур Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M17_1. СЕРЕДНЯ КІЛЬКІСТЬ ЗВЕРНЕНЬ ЗА РОЗ'ЯСНЕННЯМИ ПО ТЕНДЕРНІЙ ДОКУМЕНТАЦІЇ НА ТЕНДЕР

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає середню кількість питань по тендерній документації, які ставлять Учасники тендера Замовнику.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує якість проведення процедури, адже тендер, де в Учасників виникає багато питань до Замовника, не можна назвати якісним. Тендер сприймається складним, що автоматично знижує кількість Учасників в ньому.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищу якість проведення процедур Замовником. Замовник добре готує документацію, до якої не виникає питань з боку Учасників.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу шляхом покращення якості документації
- Готувати однозначну та зрозумілу для Учасників тендерного процесу документацію

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується середня кількість питань по тендерній документації, які ставлять Учасники тендера Замовнику, від усіх процедур Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M18. ЧАСТКА ТЕНДЕРІВ З НАЯВНИМИ СКАРГАМИ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає тендери,у яких Замовником було отримано скаргу.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує якість проведення процедури, адже тендер, де Учасники скаржаться на ті чи інші питання, не можна назвати якісним. Тендер сприймається заангажованим та знижує рейтинг Замовника серед Учасників.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про вищу якість проведення процедур Замовником. Замовник добре готує документацію та супроводжує процес – нема на що скаржитися.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу шляхом покращення якості документації та якості супроводження процесу загалом.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток тендерів, де були зафіксовані скарги з боку Учасників, від усіх тендерів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M20. ЧАСТКА ТЕНДЕРІВ, У ЯКИХ ВІДБУЛИСЯ ЗМІНИ В ТЕНДЕРНІЙ ДОКУМЕНТАЦІЇ У ПЕРІОД, МАКСИМАЛЬНО НАБЛИЖЕНИЙ ДО ДАТИ ЗАВЕРШЕННЯ УХВАЛЕННЯ ПРОПОЗИЦІЙ УЧАСНИКІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає тендери, у яких Замовником було змінено/оновлено/додану нову документацію по тендеру за 3 дні до первинної дати завершення прийому пропозицій від Учасників.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує якість проведення процедури, адже тендер, де Замовник змінює тендерну документацію, а отже,й умови тендерної закупівлі, не можна назвати якісним. Тендер сприймається заангажованим, унеможливлює участь деяких Учасників та знижує рейтинг Замовника серед Учасників.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу якість проведення процедур Замовником. Замовник добре аналізує потенційний ринок закупівель, планує та готує якісну документацію від початку процедури. Документація не потребує змін у майбутньому.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще готуватися до тендерного процесу шляхом покращення якості документації, планування, аналізу потенційного ринку закупівель, аналізу власних потреб, що призведе до відсутності потреби змінювати тендерну документацію під час проведення самого тендера.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток тендерів, де була змінена/оновлена документація за три та менше днів до первинної дати завершення прийому пропозицій, від усіх тендерів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

M20_1. СЕРЕДНЯ КІЛЬКІСТЬ ЗМІН ПО КОНТРАКТАХ ЗАМОВНИКА

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає середню кількість змін, внесених до укладених Замовником контрактів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризуєякість проведення процедури, адже тендер, де Замовник змінює контракти вже після їхнього укладення, не можна назвати якісним. Тендер та укладений контракт сприймаються заангажованими. Велика кількість змін до контракту, особливо в частині зміни ціни, нівелює проведення аукціону.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу якість проведення процедур Замовником. Замовник добре аналізує потенційний ринок закупівель, планує, готує документацію, комунікує з Учасниками. Тендер проходить за таких умов, що укладений по ньому контракт не потребує змін.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Краще проводити тендерний процес шляхом покращення якості документації, планування, аналізу потенційного ринку закупівель, аналізу власних потреб, що призведе
- до відсутності потреби змінювати вже укладений контракт.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховуєтьсясередня кількість змін до контрактів, укладених Замовником, від усіх укладених контрактів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні процедури закупівлі.

М32. ЧАСТКА ЗВЕРНЕНЬ ЗА РОЗ'ЯСНЕННЯМИ БЕЗ ВІДПОВІДЕЙ У КОНКУРЕНТНИХ ДОПОРОГОВИХ ТОРГАХ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку звернень за роз'ясненнями до Замовника в конкурентних допорогових торгах, на які Замовник не надав відповіді.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник не відповідає на звернення з тих чи інших питань, не можна назвати доступним для Учасника. Не отримавши відповіді, Учасник може ухвалити рішення про відмову від участі в торгах.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник не ігнорує Учасників, збільшує свою привабливість серед них.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Відповідати на всі звернення Учасників за роз'ясненнями.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток тендерів, де зафіксовані звернення Учасників за роз'ясненнями без наданих відповідей Замовником,від усіх тендерів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні допорогові торги.

М33. ЧАСТКА ЗВЕРНЕНЬ ЗА РОЗ'ЯСНЕННЯМИ, ДЕ ВІДПОВІДЬ БУЛА НАДАНА В СТРОК, ЩО ПЕРЕВИЩУЄ 3 ДНІ З МОМЕНТУ ЗВЕРНЕННЯ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку звернень за роз'ясненнями до Замовника, на які він надав відповіді у строк, що перевищує 3 дні з моменту звернення.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник довго відповідає на звернення Учасників за роз'ясненнями з тих чи інших питань, не можна назвати доступним для Учасника. Занадто довго чекаючи відповіді, Учасник може ухвалити рішення про відмову від участі в допорогових торгах.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник оперативно надає відповіді на звернення Учасників, збільшує свою привабливість серед Учасників.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Оперативно відповідати на всі звернення Учасників за роз'ясненнями.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується частка тендерів, де зафіксовані звернення Учасників, а відповіді були надані в строк 3+ дні від дати звернення, від усіх тендерів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні допорогові торги.

M34. СЕРЕДНІЙ ЧАС (ДНІ) НА ВІДПОВІДЬ НА ЗВЕРНЕННЯ ЗА РОЗ'ЯСНЕННЯМИ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає середній час, який витрачає Замовник для надання відповідей на роз'яснення по запитах Учасників.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник довго відповідає на звернення Учасників за роз'ясненнями з тих чи інших питань, не можна назвати доступним для Учасника. Занадто довго чекаючи відповіді, Учасник може ухвалити рішення про відмову від участі в торгах.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник оперативно надає відповіді на звернення Учасників, збільшує свою привабливість серед них.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Оперативно відповідати на всі звернення Учасників за роз'ясненнями.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується середнє арифметичне між датою звернення за роз'ясненням та датою відповіді на нього за умови надання такої відповіді від усіх тендерів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

M35. ЧАСТКА ТОРГІВ (ЛОТІВ) БЕЗ ЗАЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ ДОСТАВКИ ЗА КІЛЬКІСТЮ ТОРГІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів Замовника,у яких не було зазначено місце доставки певного товару/послуги (хоча б одного), за кількістю торгів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник не вказує місце доставки потрібного йому товару/послуги, не можна назвати доступним для Учасника. Не знаючи місце доставки товару/послуги, Учаснику складно оцінити свої можливості, він може ухвалити рішення про відмову від участі в торгах.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник надає необхідну інформацію Учасникам для ухвалення відповідних рішень.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Обов'язково вказувати місце доставки всіх необхідних товарів/послуг по кожному лоту.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де хоча б в одному айтемі не було вказано місце доставки, від усіх лотів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

M37. ЧАСТКА ТОРГІВ (ЛОТІВ) БЕЗ ВКАЗІВКИ ДАТИ ДОСТАВКИ ЗА КІЛЬКІСТЮ ТОРГІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів Замовника,у яких не було вказано дату доставки певного товару/послуги, за кількістю.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник не вказує дату доставки потрібного йому товару/послуги, не можна назвати доступним для Учасника. Не знаючи дату доставки товару/послуги, Учаснику складно оцінити свої можливості, він може ухвалити рішення про відмову від участі в торгах.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник надає необхідну інформацію Учасникам для ухвалення відповідних рішень.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Обов'язково вказувати дату доставки всіх необхідних товарів/послуг по кожному лоту.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де хоча б в одному айтемі не було вказано кінцеву дату періоду доставки, від усіх лотів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

М38. ЧАСТКА ОГОЛОШЕНЬ, ЯКІ МАЮТЬ МЕНШЕ 10-ТИ СИМВОЛІВ У НАЗВІ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку оголошень Замовника, які мають менше 10-ти символів у назві.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник погано описує оголошення, не можна назвати доступним для Учасника. Поганий опис тендера зменшує можливість бути знайденим Учасником та зрозумілим для нього.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник добре описує своє оголошення, полегшуючи його пошук та розуміння з боку Учасників.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Максимально детально описувати тендерне оголошення.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток тендерів, де оголошення має менше 10-ти символів, від усіх оголошень Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

M39. ЧАСТКА ТОРГІВ (ЛОТІВ), ДЕ ВІДСУТНІЙ ОПИС ПРЕДМЕТА ЗАКУПІВЛІ АБО ВІН КОРОТШИЙ ЗА ТРИ СИМВОЛИ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів Замовника,у яких не було описано предмет закупівлі або опис становив менше трьох символів.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник погано описує предмет закупівлі, не можна назвати доступним для Учасника. Учаснику важко знайти та зрозуміти необхідну закупівлю.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник добре описує предмет закупівлі, полегшуючи його пошук та розуміння з боку Учасників.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Максимально детально описувати предмет закупівлі.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де відсутній опис предмета закупівлі або він коротший за три символи хоча б по одній позиції (айтемі), від усіх лотів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

M39_1. ЧАСТКА ЛОТІВ,У ЯКИХ ЗАМОВНИК НЕ РОЗДІЛЯЄ ПРЕДМЕТ ЗАКУПІВЛІ НА КОНКРЕТНІ ТОВАРИ (АЙТЕМИ), ЗА КІЛЬКІСТЮ ЛОТІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів у всіх типах процедур, де Замовник не використовує розділення лоту на конкретні товари, за кількістю.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Розділення предмета закупівлі на конкретні товари допомагає Постачальнику знайти тендер за детальним CPV товару, чітко інтерпретувати необхідну кількість товару, поставити питання, що стосуються конкретного товару.

КРАЩА ПРАКТИКА

Показник у межах похибки та близький до 0.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Використовувати детальний опис предмета закупівлі з розбиттям на конкретні товари та з визначенням для них детального CPV.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

За всіма типами процедур шукається частка лотів,у яких існує лише 1 товар, але при цьому Замовник додав перелік необхідних товарів в опис цього єдиного товару лоту.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Усі типи процедур, успішні процедури.

M40. ЧАСТКА ТОРГІВ (ЛОТІВ) ІЗ ЗНАЧЕННЯМ CPV = 9999999 ЗА КІЛЬКІСТЮ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів Замовника, де предмет закупівлі було визначено кодом CPV = 9999999.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник описує предмет Закупівлі кодом CPV = 9999999, не можна назвати доступним для Учасника. Учасник утискається в плані пошуку необхідних йому закупівель, адже опис предмета закупівлі кодом CPV = 9999999 зменшує можливість знайти його та зрозуміти предмет закупівлі.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник добре знає та використовує єдиний закупівельний словник, полегшуючи пошук та розуміння предмета закупівлі з боку Учасників.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Уникати застосування коду CPV = 9999999. Застосовувати його тільки в крайніх випадках.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де значення CPV = 9999999, від усіх лотів Замовника.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

M42. СЕРЕДНЯ КІЛЬКІСТЬ УЧАСНИКІВ ТОРГІВ ЗА ПОДІБНИМИ ТЕНДЕРАМИ (CPV(2))

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає середню кількість унікальних Учасників на ринку за кожним кодом (CPV(2)) у Замовника.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник виходить на ринок з низькою кількістю Учасників ринку, апріорі позбавляє участі в тендері інших потенційних Учасників. Замовник, що працює на вузьких ринках, апріорі менш ефективний, оскільки обмежений ринок лімітує конкуренцію, а отже,й ефективність.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник працює на ринках, доступних широкому загалу Учасників, що зумовлює підвищену конкурентність, яка веде до більшої ефективності.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Запрошувати більше Учасників на торги, використовуючи різні канали зв'язку
- Формувати свої потреби в предметі закупівлі таким чином, щоб вони були доступні для участі більш широкому колу Учасників.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується середня кількість унікальних Учасників на ринку за кожним (CPV(2)).

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

M44. СЕРЕДНЯ КІЛЬКІСТЬ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ЗА CPV(2)

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає середню кількість постачальників за певною товарною позицією CPV(2) у Замовника.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник закуповує на ринку з низькою кількістю Постачальників, апріорі позбавляє інших подібних Постачальників можливої участі. Замовник, що працює на вузьких ринках, апріорі менш ефективний, оскільки вузькість ринку лімітує конкуренцію, а отже,й ефективність.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник працює на ринках, доступних широкому загалу Постачальників, що зумовлює підвищену конкурентність, яка веде до більшої ефективності.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Запрошувати більше Учасників на торги, використовуючи різні канали зв'язку
- Формувати свої потреби в предметі закупівлі таким чином, щоб вони були доступні для участі більш широкому колу Постачальників

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується середня кількість унікальних постачальників на ринку за кожним (CPV(2)).

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

M43. ТИПОВА МЕЖА ВИМОГИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОПОЗИЦІЇ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає типову межу очікуваної вартості тендера, від якої Замовник починає вимагати забезпечення пропозиції (гарантії) з Учасників.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник починає вимагати гарантії із Учасників по низьких сумах очікуваних вартостей тендера, менш доступний для участі. Вимагаючи гарантії на дрібні суми, Замовник звужує коло потенційних Учасників тендерних закупівель.

КРАЩА ПРАКТИКА

Більше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник вимагає гарантії на великі за сумою тендери, тим самим страхуючи себе та відсікаючи ненадійних Учасників.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Вимагати забезпечення пропозиції на тендерах з більшою очікуваною вартістю.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується 25 перцентиль від очікуваної вартості лотів, по яких вимагається гарантія, від усіх лотів Замовника, де вимагається гарантія.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні торги.

M43_1. ЧАСТКА ТЕНДЕРІВ, ДЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕНДЕРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ПЕРЕВИЩУЄ ВСТАНОВЛЕНИЙ ЗАКОНОМ РОЗМІР ПО ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів, у яких Замовник перевищив встановлений Законом розмір вимоги по забезпеченню тендерної пропозиції (гарантії) і предметом закупівлі були товари/послуги.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник починає вимагати гарантії із Учасників понад встановлений Законом розмір, обмежує кількість Учасників, що могли взяти участь у тендерному процесі, такі тендери можуть бути оскаржені.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник вимагає гарантії у розмірі, чітко визначеному Законом.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Розраховувати суму забезпечення тендерної пропозиції відповідно до вимог законодавства.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де розмір гарантії перевищує 3% від очікуваної вартості закупівлі, від усіх лотів Замовника, де вимагається гарантія по закупівлі товарів.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні надпорогові торги.

M43_2. ЧАСТКА ТЕНДЕРІВ, ДЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕНДЕРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ПЕРЕВИЩУЄ ВСТАНОВЛЕНИЙ ЗАКОНОМ РОЗМІР ПО ЗАКУПІВЛІ РОБІТ

ОПИС ПОКАЗНИКА

Відображає частку лотів, у яких Замовник перевищив встановлений Законом розмір вимоги із забезпечення тендерної пропозиції (гарантії) і предметом закупівлі були роботи.

ЧОМУ ПОКАЗНИК ВАЖЛИВИЙ

Характеризує доступність процедури, адже тендер, де Замовник починає вимагати гарантії з Учасників понад встановлений Законом розмір, обмежує кількість Учасників, що могли взяти участь у тендерному процесі, такі тендери можуть бути оскаржені.

КРАЩА ПРАКТИКА

Менше значення показника свідчить про більшу доступність процедур для Учасників. Замовник вимагає гарантії у розмірі, чітко визначеному Законом.

ЯК ПОКРАЩИТИ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА В МАЙБУТНЬОМУ, ДІЇ:

- Розраховувати суму забезпечення тендерної пропозиції відповідно до вимог законодавства.

РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Вираховується відсоток лотів, де розмір гарантії перевищує 0,5% від очікуваної вартості закупівлі, від усіх лотів Замовника, де вимагається гарантія по закупівлі робіт.

ДЛЯ ЯКИХ ЗАМОВНИКІВ МОЖЛИВИЙ РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКА

Для Замовників, які проводять конкурентні надпорогові торги.

Київ | 2017

index.dozorro.org

За підтримки

МІНІСТЕРСТВО
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE

UKaid from the British people

EURASIA FOUNDATION

TRANSPARENCY INTERNATIONAL UKRAINE