

ПО ТОЙ БІК PROZORRO:

чи довіряє український бізнес публічним закупівлям?



АВТОРИ:

Артем Давиденко, Аріна Куц

КОМАНДА:

Артем Бабак, Ілля Бібов, Наталя Винярчук, Олександр Гаврилюк, Євген Гриценко, Артем Давиденко, Христина Зелінська, Аріна Куц, Іван Лахтіонов, Анастасія Мазурок, Сергій Павлюк, Ярослав Пилипенко, Андрій Тимофеюк та Анастасія Ференц

ЛІТЕРАТУРНИЙ РЕДАКТОР

Мар'яна Добоні

ДИЗАЙН

Катерина Кисла, Карина Строкань, Олена Овсянник

Поширення звіту з некомерційною метою заохочується

Ми перевіряли точність інформації у звіті. Вважаємо, що вона є коректною станом на жовтень 2019 року. Проте Трансперенсі Інтернешнл Україна не несе відповідальність за наслідки її використання з іншою метою або в іншому контексті

Виконання цього звіту стало можливим завдяки підтримці Фонду Євразія, що фінансується урядом США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) та урядом Великої Британії через UK aid. Зміст цієї публікації є виключною відповідальністю Трансперенсі Інтернешнл Україна і необов'язково відображає погляди USAID, уряду США, уряду Великої Британії або Фонду Євразія

Велика подяка всім, хто зробив внесок у написання цього дослідження. Зокрема, представникам електронних майданчиків SmartTender, Zakupki.Prom.ua, E-tender та Держзакупівлі.Онлайн



Трансперенсі Інтернешнл Україна
вул. Січових Стрільців, 37-41, 5 поверх,
м. Київ, Україна, 04053
тел.: +38 044 360 52 42
веб-сайт: ti-ukraine.org
e-mail: office@ti-ukraine.org

Київ – 2019

ЗМІСТ

03 СКОРОЧЕННЯ

04 ВСТУП

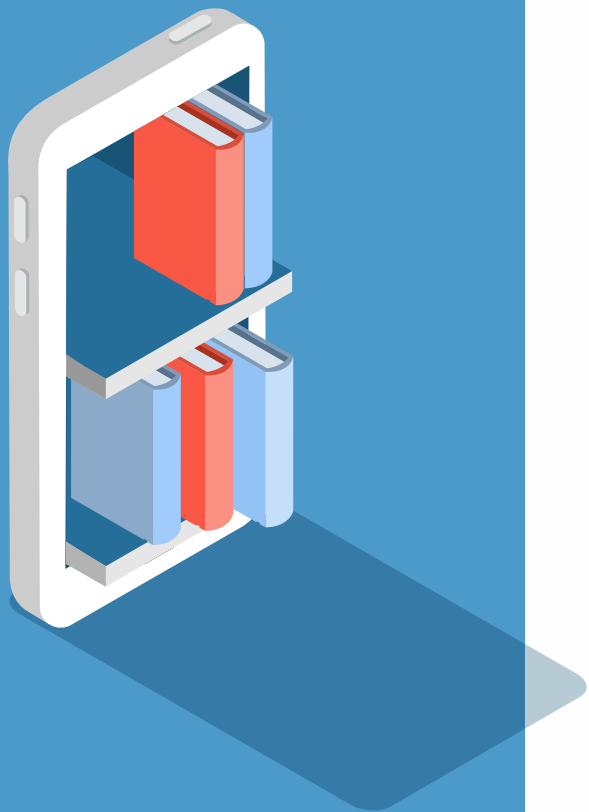
05 РОЗДІЛ 1. PROZORRO ЗА ТРИ РОКИ

26 РОЗДІЛ 2. ОПИТУВАННЯ
ПРО ЗАДОВОЛЕНІСТЬ
СИСТЕМОЮ PROZORRO

43 РОЗДІЛ 3. КОРУПЦІЯ В PROZORRO:
СПРИЙНЯТТЯ БІЗНЕСУ

48 ВИСНОВКИ





СКОРОЧЕННЯ

АМКУ Антимонопольний комітет України

ВВП валовий внутрішній продукт

ТОВ товариство з обмеженою відповідальністю

ВІ професійний модуль аналітики

СРВ common procurement vocabulary,
єдиний закупівельний словник

ВСТУП

З моменту офіційного старту ProZorro минуло три роки, проте чи став бізнес за цей час довіряти публічним закупівлям? Можливо, уся система, як і раніше, працює лише з декількома постачальниками, не залишаючи решті можливості підписати договір? Можливо, більшість підприємців спробували взяти участь у тендері, їх дискваліфікували, а тому вони зробили висновок, що «так нічого і не змінилося»?

Питання реформи публічних (раніше — державних) закупівель порушувалося ще на початку Революції Гідності — закупівлі необхідно було вивести з тіні. Ідея була проста: якщо український бізнес довірятиме державі і повірить, що в нього є шанс чесно перемогти в торгах, то участь у тендерах братиме більше учасників. Це призведе до зростання конкуренції і збільшить вірогідність отримати кращий товар за менші кошти. Результатом ідеї став офіційний запуск системи публічних закупівель ProZorro у серпні 2016 року. Минуло три роки, і час відповісти на питання: як змінилася з того часу довіра бізнесу до сфери публічних закупівель?

Одна з основних проблем полягає в тому, що виміряти довіру не так просто. Кожен, хто має доступ до інтернету, може зайти на сайт bi.prozorro.org — модуль аналітики ProZorro — і подивитися, який держорган, коли і в кого, що і на яку суму закупив. Однак як би хто не шукав, на сайті немає показника «Довіра».

Автори цього дослідження — команда DOZORRO, що здійснює громадський контроль публічних закупівель, — вирішили зіставити досвід учасників у ProZorro, їх сприйняття системи публічних закупівель та статистичні дані про їхню участь у торгах упродовж трьох років.

Це зроблено для того, щоб зрозуміти рівень задоволеності бізнесу системою та готовність і надалі брати участь у конкурентних закупівлях. Також ми прагнули з'ясувати, що впливає як на задоволеність учасників, так і на їхнє бажання продовжувати подавати тендерні пропозиції в ProZorro.

У дослідженні використано два джерела інформації — професійний модуль аналітики¹ та результати опитування.

За допомогою модуля аналітики ми отримали статистичні дані про активність учасників

¹ bit.ly/2Vz2Qlg

в системі, відсоток перемог, кількість нових учасників, які припинили брати участь, тощо. Ці дані охоплюють понад 90 тис. учасників — тобто всіх тих, хто щонайменше один раз подавав тендерну пропозицію на конкурентні торги в ProZorro. Дослідження поведінки учасників охопило період з серпня 2016 по серпень 2019 рр. Оскільки дані в модулі аналітики про неконкурентні закупівлі інколи мають неточності та помилки через заповнення інформації вручну, автори дослідження розглядали здебільшого конкурентні закупівлі. Випадки, коли представлені цифри включали також і неконкурентні закупівлі, зазначені додатково.

Анонімне опитування було проведене з 27 серпня по 10 вересня 2019 року серед учасників ProZorro, щоб оцінити їхнє сприйняття системи. Опитування проводилося онлайн з використанням сервісу SurveyMonkey. До участі в дослідженні запрошувалися учасники, які зареєстровані на одному з чотирьох майданчиків — SmartTender, Zakupki.Prom.ua, E-tender та Держзакупівлі.Онлайн — і мали досвід участі в публічних закупівлях. В опитуванні, у якому взяли участь 599 респондентів, порушувалися питання задоволеності учасників системою ProZorro, їхнє бачення наявних проблем, наміри і надалі брати участь у публічних закупівлях тощо.

Методологічне обмеження полягає в нерепрезентативності, оскільки в подібному онлайн-опитуванні неможливо забезпечити випадковість відбору учасників. Утім, дослідження відображає тренди та тенденції. Інше методологічне обмеження — можливо, ми не охопили тих, хто незадоволений системою і не працює в ProZorro, відповідно, не взяв участі в опитуванні. Окрім цього, в опитуванні взяли участь переважно активні учасники торгів, що деформує загальну картину і не дуже корелює із загальною статистикою. Так, наприклад, 70% учасників опитування зазначили, що беруть участь у закупівлях щонайменше раз на місяць. Водночас, згідно з даними модуля аналітики, за останній рік роботи ProZorro лише 20,5% учасників брали участь у торгах раз на місяць або частіше.

Дослідження складається з трьох частин. У першому розділі зібрано статистичну інформацію про активність учасників у ProZorro впродовж трьох років: як часто вони виходили за межі своїх областей, подавали пропозиції та вигравали у торгах, які регіони та підприємства найбільш активні тощо. У другій частині описано задоволеність бізнесу системою ProZorro. У третій — представлено думки учасників про корупцію в публічних закупівлях.

РОЗДІЛ 1

PROZORRO ЗА ТРИ РОКИ

З серпня 2016 по серпень 2019 рр. через ProZorro закупили товарів, робіт та послуг на суму 3,44 трлн грн. Ця сума зіставна ² з ВВП України у 2018 році. Упродовж цього періоду замовники в середньому оголошували близько 2 700 конкурентних лотів щодня (завершених).



² bit.ly/2MQpRsu

За 3 роки ProZorro ³



2,96 млн
завершених
лотів



3,44 трлн грн
загальна сума
укладених договорів

1 ПІК

01.08.16 -
01.08.17



712 440 лотів



730,30 млрд грн

2 ПІК

01.08.17 -
01.08.18



1 035 765 лотів



900,56 млрд грн

3 ПІК

01.08.18 -
01.08.19



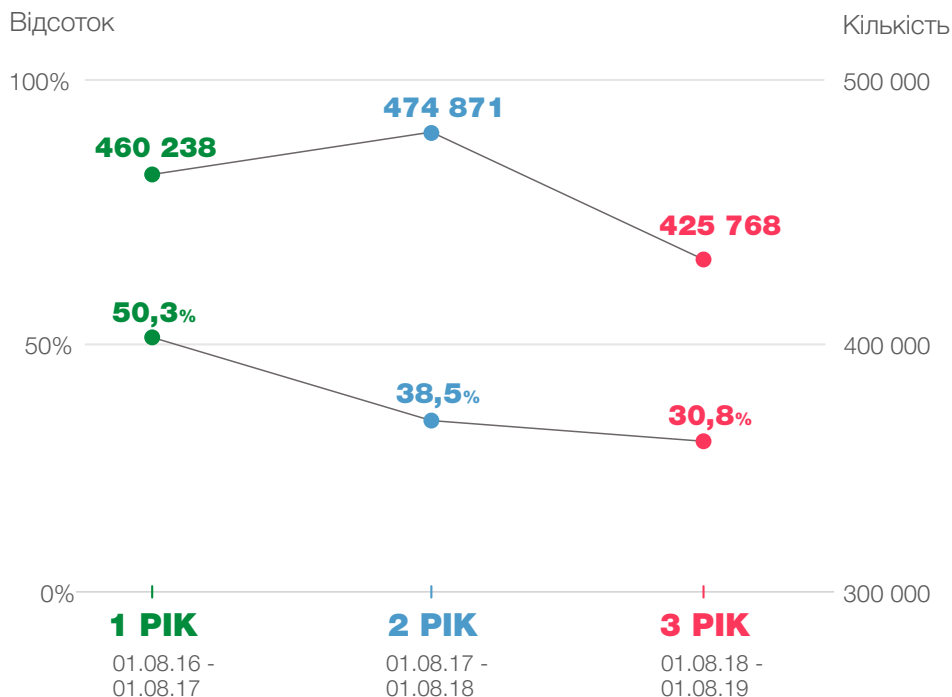
1 208 675 лотів



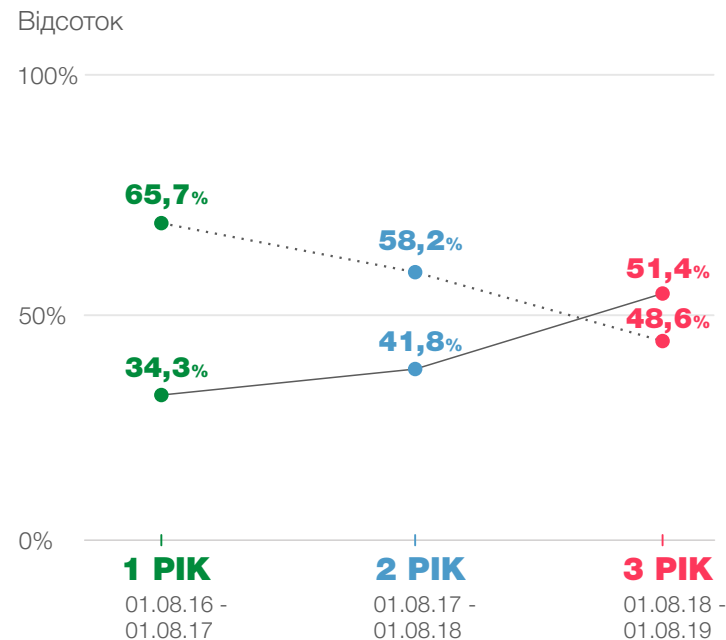
1 810,03 млрд грн

³ Дані про конкурентні та неконкурентні закупівлі

Кількість оголошених конкурентних лотів



Частка допорогових та надпорогових лотів серед оголошених конкурентних лотів

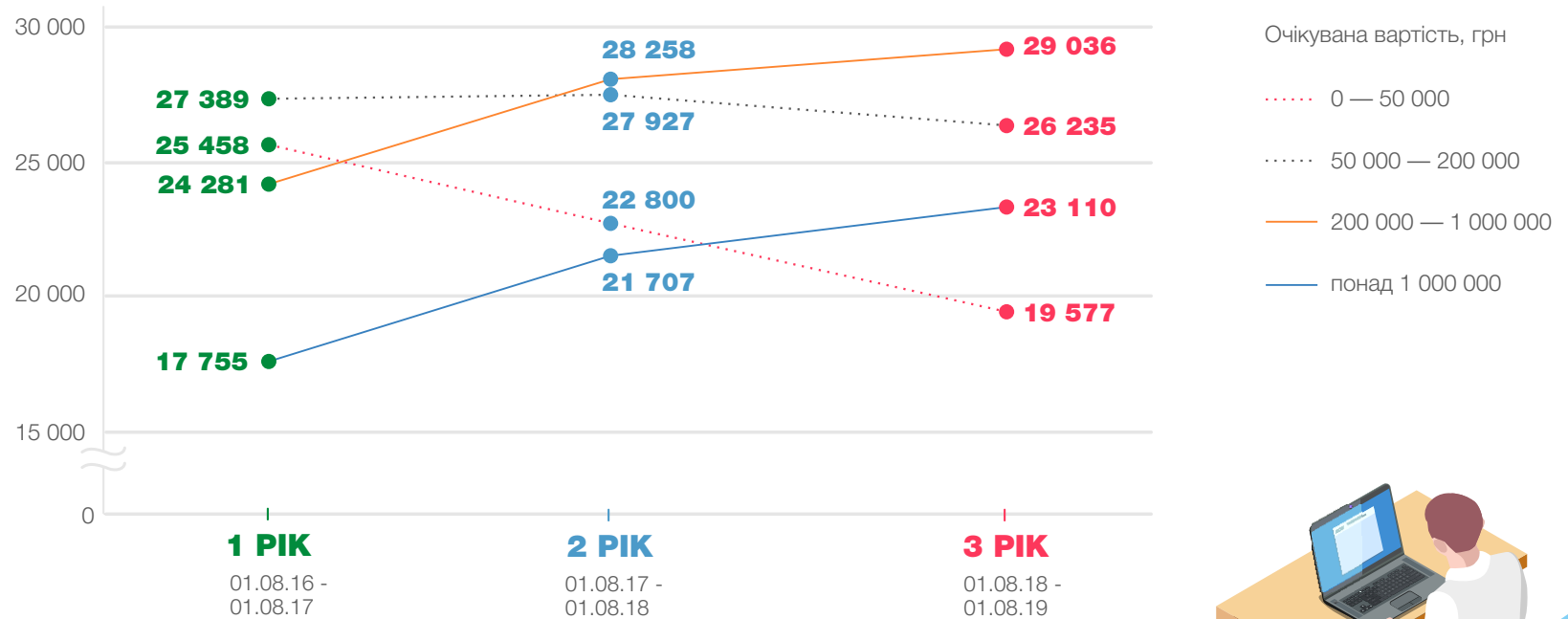


..... допорогові
 ————— надпорогові

У відносних показниках кількість конкурентних лотів з-поміж усіх лотів постійно падає, починаючи зі старту ProZorro у 2016 році. В абсолютних — конкурентних лотів у 2018—2019 рр. також було менше порівняно з 2016—2017 рр.

Кількість учасників, які подавали пропозиції на торги

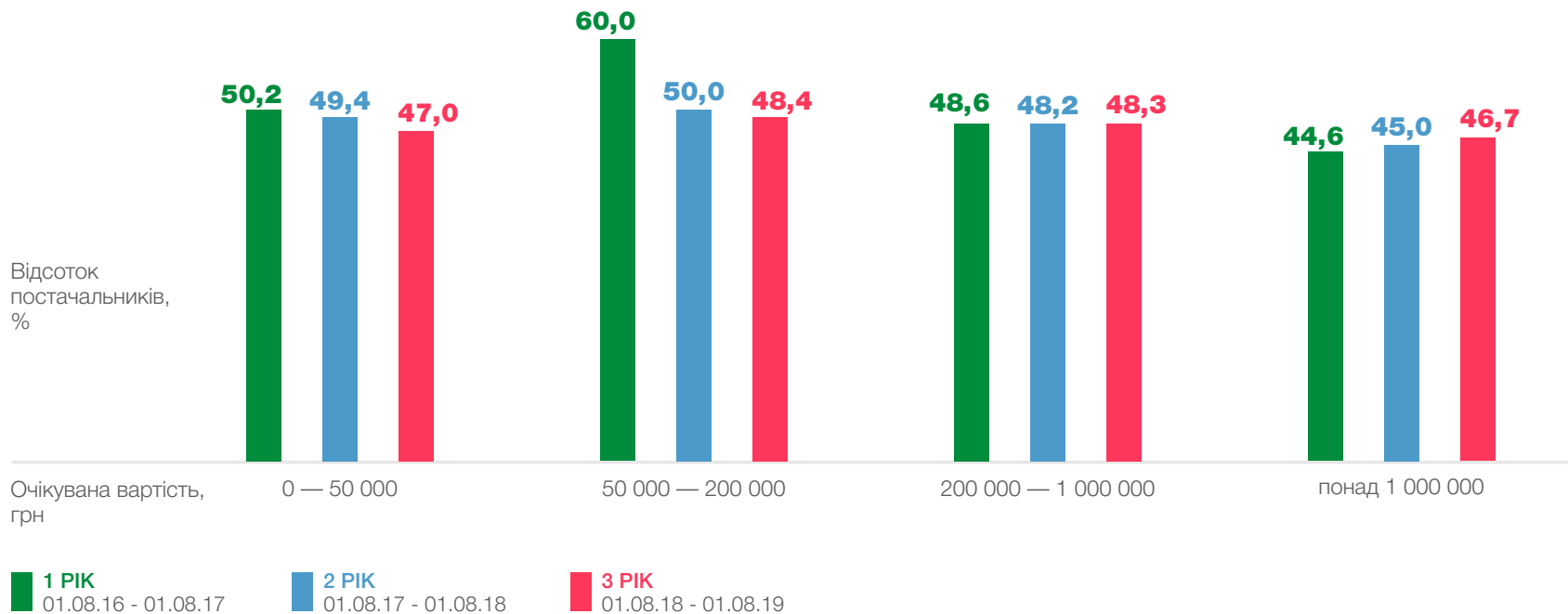
Кількість учасників



З роками все менше учасників подаються на лоти з меншою очікуваною вартістю (особливо до 50 тис. грн) і все більше учасників змагаються за лоти з очікуваною вартістю від 200 тис. грн.



Відсоток постачальників, які не беруть участь у торгах за межами своєї області

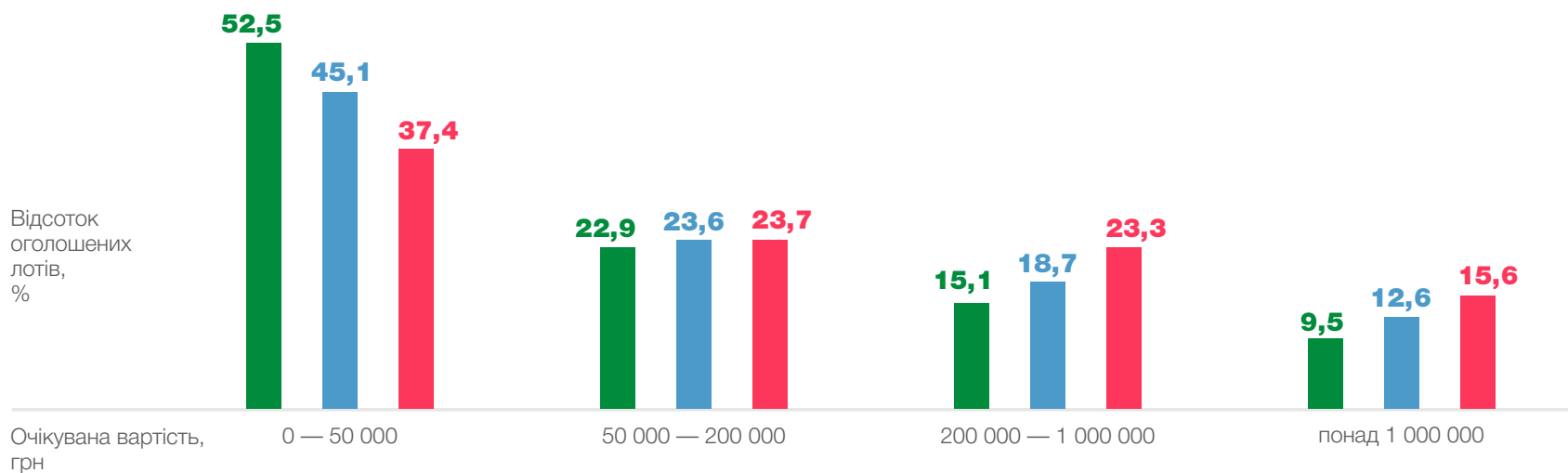


Незалежно від очікуваної вартості лота, приблизно половина учасників торгів — місцеві. У допорогових закупівлях відсоток учасників зі своєї області протягом трьох років поступово зменшується, натомість збільшується частка бізнесу з інших регіонів. При цьому, якщо у лотах з очікуваною вартістю до 50 тис. грн зміни несуттєві, для лотів від 50 до

200 тис. частка бізнесу, яка подавалась виключно у своїх регіонах, зменшилась на 11,6%.

Протилежна тенденція спостерігається в лотах від 1 млн грн. У таких закупівлях місцевий бізнес, навпаки, частіше починає брати участь лише у своєму регіоні.

Відсоток оголошених лотів залежно від очікуваної вартості



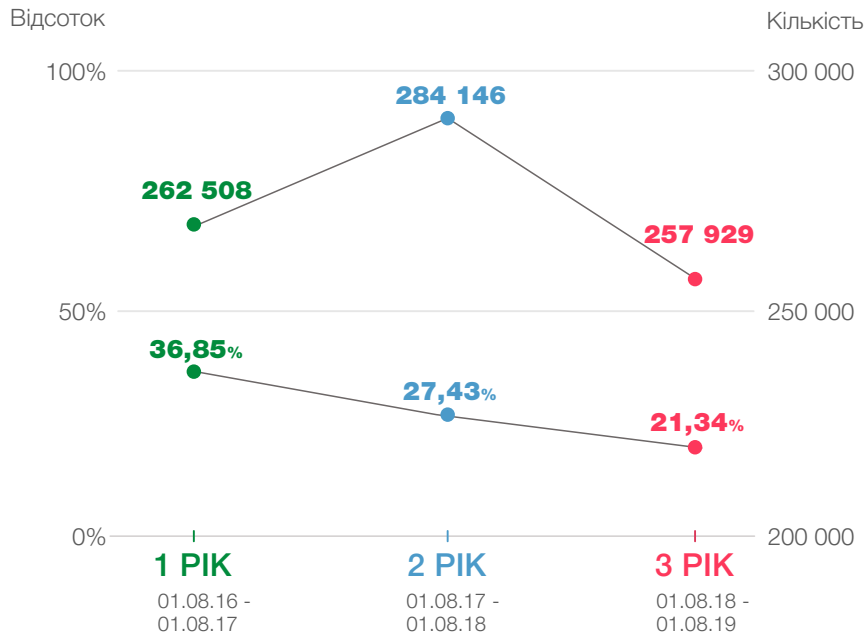
1 PIK
01.08.16 - 01.08.17

2 PIK
01.08.17 - 01.08.18

3 PIK
01.08.18 - 01.08.19

Те, що з роками все більше учасників починають брати участь у закупівлях з вищою очікуваною вартістю, можна пояснити загальним збільшенням частки таких лотів серед оголошених.

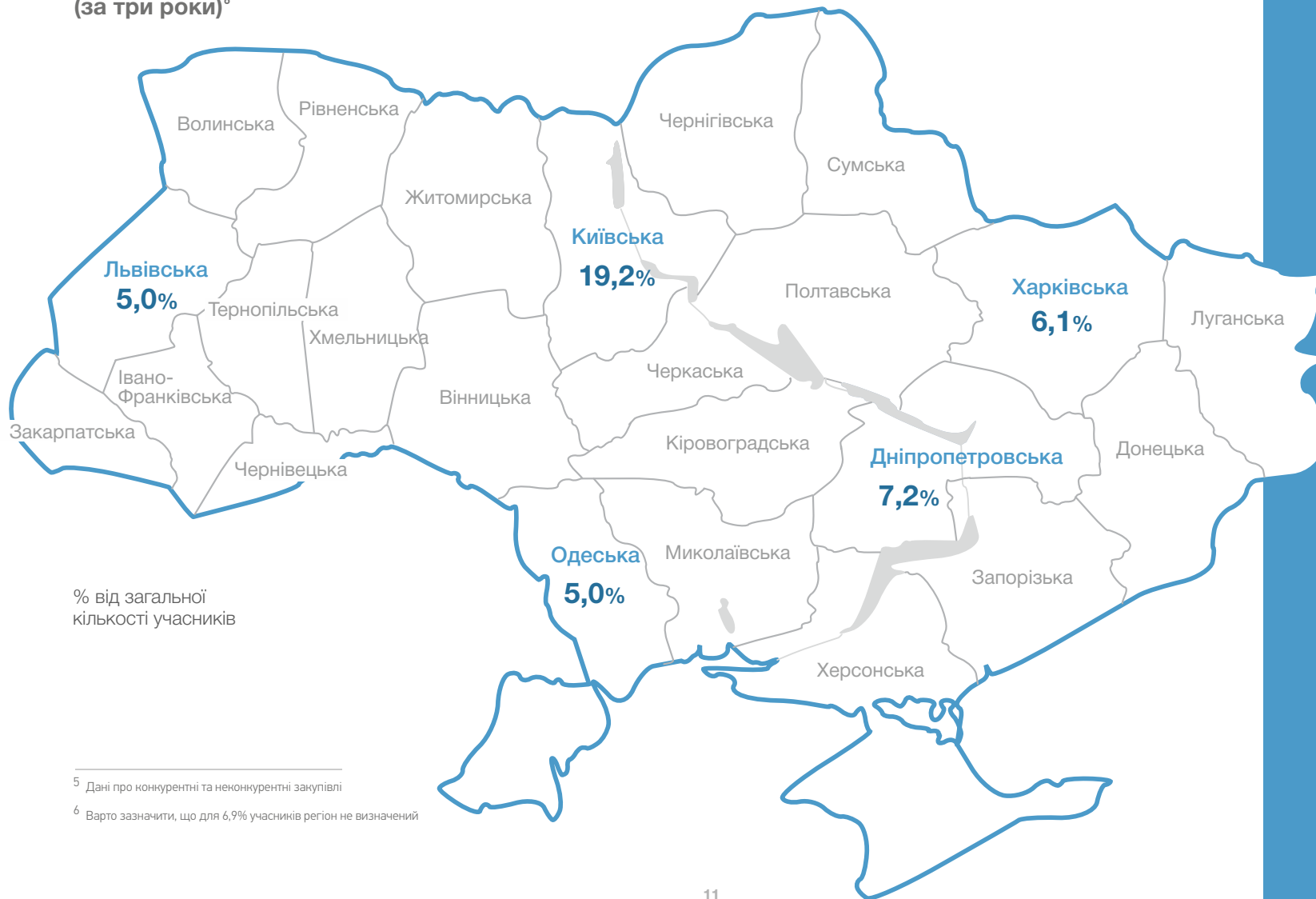
Кількість конкурентних лотів серед завершених ⁴



⁴ Дані про конкурентні та неконкурентні закупівлі



Топ-5 регіонів за кількістю зареєстрованих учасників⁵ (за три роки)⁶



⁵ Дані про конкурентні та неконкурентні закупівлі

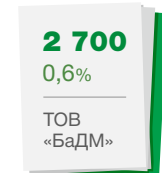
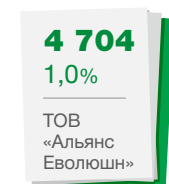
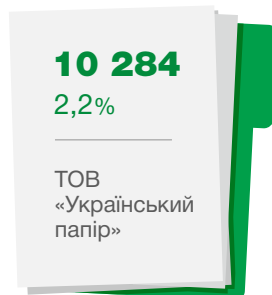
⁶ Варто зазначити, що для 6,9% учасників регіон не визначений

Учасники, які брали участь у найбільшій кількості торгів

4 259 — кількість участей у торгах
1,0% — відсоток від загальної кількості торгів

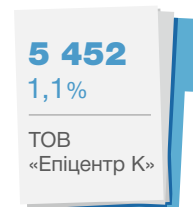
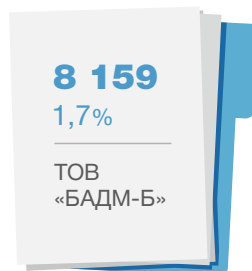
1 ПІК

серпень 2016 -
серпень 2017



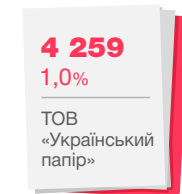
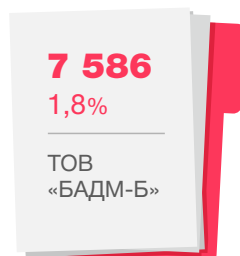
2 ПІК

серпень 2017 -
серпень 2018



3 ПІК

серпень 2018 -
серпень 2019



Сім компаній увійшли до п'ятірки лідерів за кількістю участей у конкурентних закупівлях упродовж трьох років. Дві з них — «БАДМ-Б» та «БадМ» — потужні гравці на фармацевтичному ринку. «ОККО Контракт», «Альянс Еволюшн» та

«Лівайн Торг» торгують пальним. «Епіцентр К» продає будівельні товари та матеріали, а «Український папір» пропонує вироби з паперу, а також побутову хімію, канцелярські товари та інше.

Учасники, які уклали найбільшу кількість договорів

4 259

1,0%

кількість участей у торгах

відсоток від загальної кількості торгів

1 ПІК

серпень 2016 -
серпень 2017

3 558

1,4%

ТОВ
«Український
папір»

2 474

1,0%

ТОВ
«БАДМ-Б»

1 625

0,6%

ТОВ
«Епіцентр К»

1 512

0,6%

ТОВ
«Альянс
Еволюшн»

1 356

0,5%

ТОВ
«Медичний
центр М.Т.К.»

2 ПІК

серпень 2017 -
серпень 2018

2 727

0,1%

ТОВ
«БАДМ-Б»

2 039

0,7%

ТОВ
«Український
папір»

1 940

0,7%

ТОВ
«Епіцентр К»

1 568

0,6%

ТОВ
«Медичний
центр М.Т.К.»

1 556

0,6%

ПП
«ОККО
Контракт»

3 ПІК

серпень 2018 -
серпень 2019

2 616

1,0%

ТОВ
«БАДМ-Б»

2 347

0,9%

ТОВ
«Епіцентр К»

1 687

0,7%

ТОВ
«Лівайн
Торг»

1 610

0,6%

ТОВ
«Український
папір»

1 426

0,6%

ПП
«ОККО
Контракт»

Усього сім учасників за три роки роботи ProZorro входили до п'ятірки компаній, які підписали найбільшу кількість договорів. Майже всі вони також серед компаній-лідерів за кількістю участей: «ОККО Контракт», «Альянс Еволюшн» та «Лівайн Торг» працюють

на ринку пального, «БАДМ-Б» та «Медичний центр М.Т.К.» торгують фармацевтичними товарами, «Епіцентр К» продає будівельні товари та матеріали, а «Український папір» — паперову продукцію.

Відсоток перемог для учасників, які брали участь у найбільшій кількості торгів

Найбільш активні учасники перемагали приблизно у кожному третьому тендері, у якому брали участь.

1 РІК

серпень 2016 -
серпень 2017

33%

ТОВ
«Український
папір»

32%

ТОВ
«БАДМ-Б»

30%

ТОВ
«Епіцентр К»

35%

ТОВ
«Альянс
Еволюшн»

39%

ТОВ
«БадМ»

2 РІК

серпень 2017 -
серпень 2018

33%

ТОВ
«БАДМ-Б»

34%

ТОВ
«Український
папір»

37%

ТОВ
«Епіцентр К»

30%

ПП
«ОККО
Контракт»

30%

ТОВ
«Лівайн
Торг»

3 РІК

серпень 2018 -
серпень 2019

34%

ТОВ
«БАДМ-Б»

25%

ТОВ
«Лівайн
Торг»

39%

ТОВ
«Епіцентр К»

29%

ПП
«ОККО
Контракт»

36%

ТОВ
«Український
папір»

Учасники-рекордсмени за сумою укладених договорів

1 PIK

серпень 2016 -
серпень 2017



ТОВ
«Автомагістраль-
Південь»



ТОВ «Інтерпайп
Україна»



НАК «Нафтогаз
України»



ТОВ «Трейд
Комодіті»



ДП «Львівський
облавтодор»

2 PIK

серпень 2017 -
серпень 2018



НАК
«Нафтогаз
України»



ТОВ
«Автомагістраль-
Південь»



ТОВ «Онур
Конструкціон
Інтернешнл»



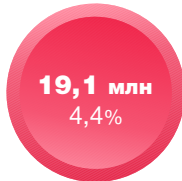
ТОВ
«Інтерпайп
Україна»



ТОВ «ПБС»

3 PIK

серпень 2018 -
серпень 2019



DEIC



НАК «Нафтогаз
України»



ТОВ «Автомагістраль-
Південь»



ТОВ «Онур
Конструкціон
Інтернешнл»



ПАТ
«Київметробуд»

Дев'ять компаній упродовж трьох років входили до п'ятірки лідерів за сумою укладених у ProZorro договорів. Чотири компанії — «Автомагістраль-Південь», «Онур Конструкціон Інтернешнл», «ПБС» та «Львівський облавтодор» — здійснюють будівництво доріг, «Інтерпайп Україна» виробляє продукцію сталеливарної промисловості, а «Нафтогаз України» та «Трейд

Комодіті» — гравці на ринку пального. «DEIC» — китайська державна компанія, яка виграла тендер на реконструкцію енергоблоку №6 Слов'янської теплоелектростанції⁷, а «Київметробуд» спеціалізується на будівництві тунелів та інших промислових об'єктів.

⁷ bit.ly/2m8pxMu

1 ПІК

50 250

Загальна
кількість
учасників

Кількість участей

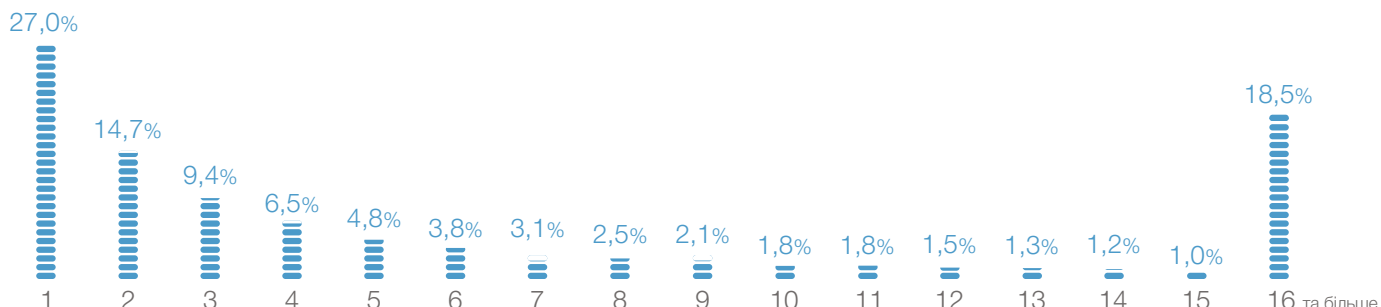


2 ПІК

52 849

Загальна
кількість
учасників

Кількість участей

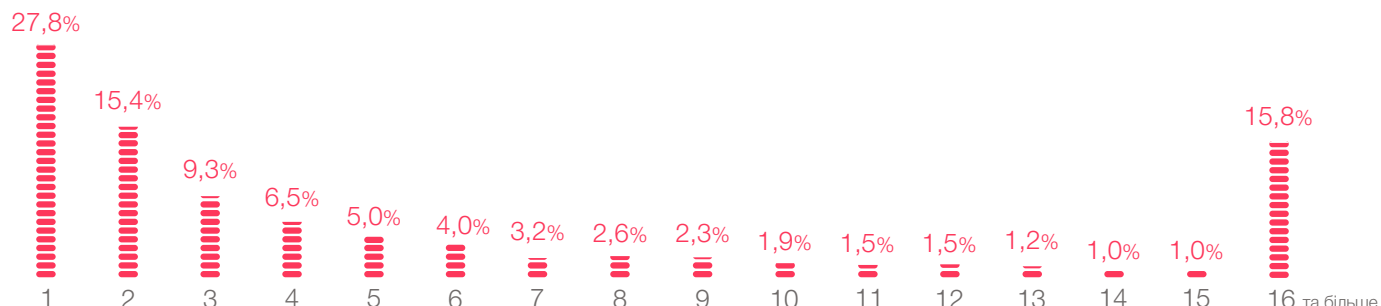


3 ПІК

52 520

Загальна
кількість
учасників

Кількість участей



Відповідно до даних модуля аналітики, за останній рік роботи ProZorro (серпень 2018 — серпень 2019 рр.) менше третини учасників брала участь лише в одному тендері на рік і лише $\approx 20\%$ змагалися в торгах раз на місяць

або частіше. Половина учасників подавали тендерні пропозиції від 2 до 10 разів на рік.

1 ПІК

44 992

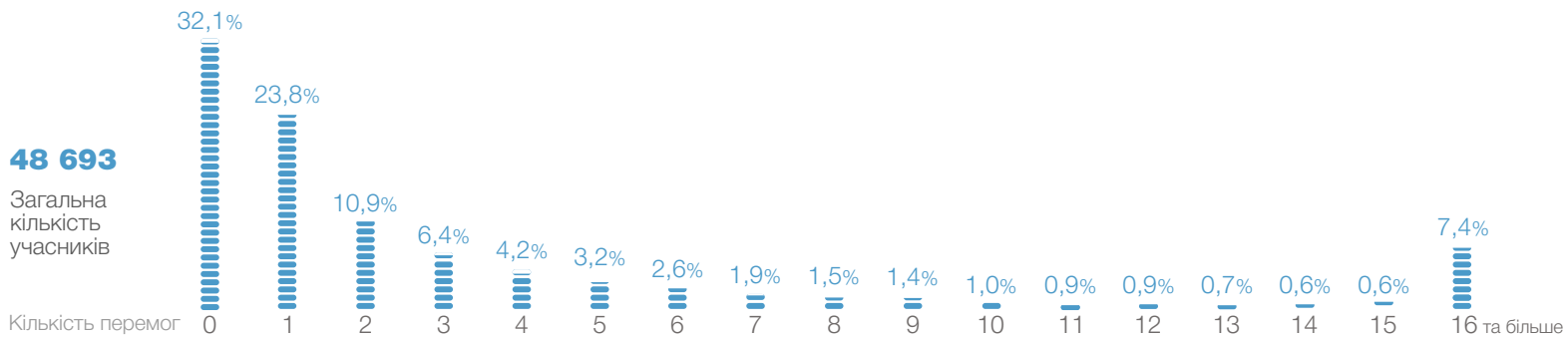
Загальна
кількість
учасників



2 ПІК

48 693

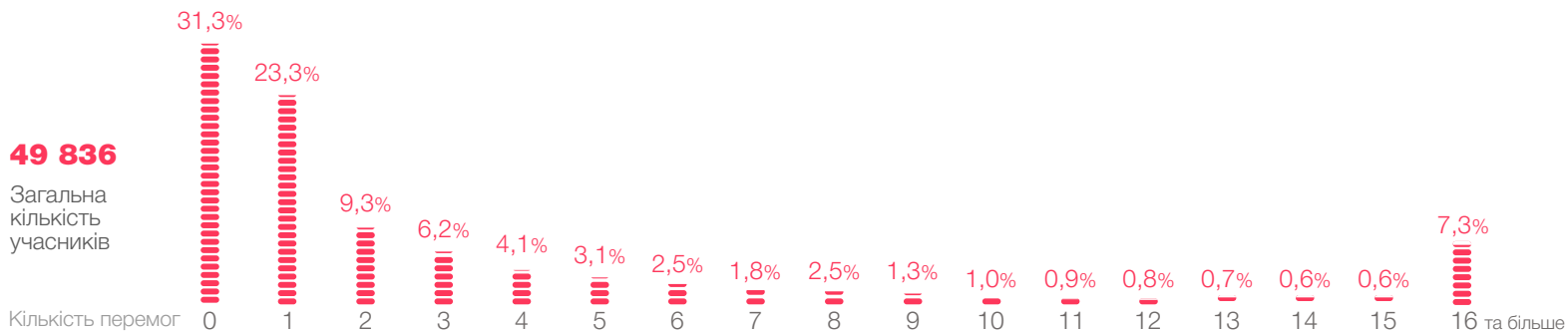
Загальна
кількість
учасників



3 ПІК

49 836

Загальна
кількість
учасників



Тенденція щодо частоти перемог упродовж років не змінилася. Третина учасників стабільно щороку жодного разу не виграла в конкурентних

закупівлях. Чверть учасників виграла раз на рік і ще п'ята частина — від двох до чотирьох разів.

1 РІК**30 392**

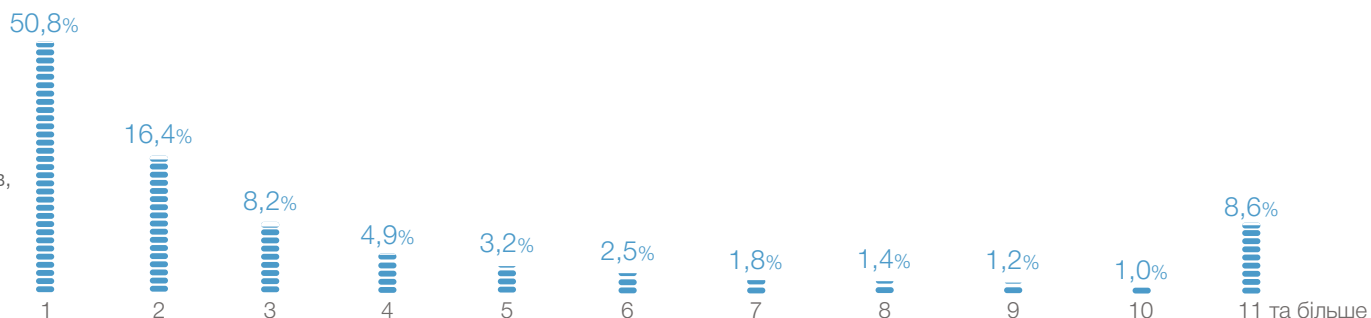
Кількість постачальників, з якими укладали договори

Кількість замовників

**2 РІК****33 017**

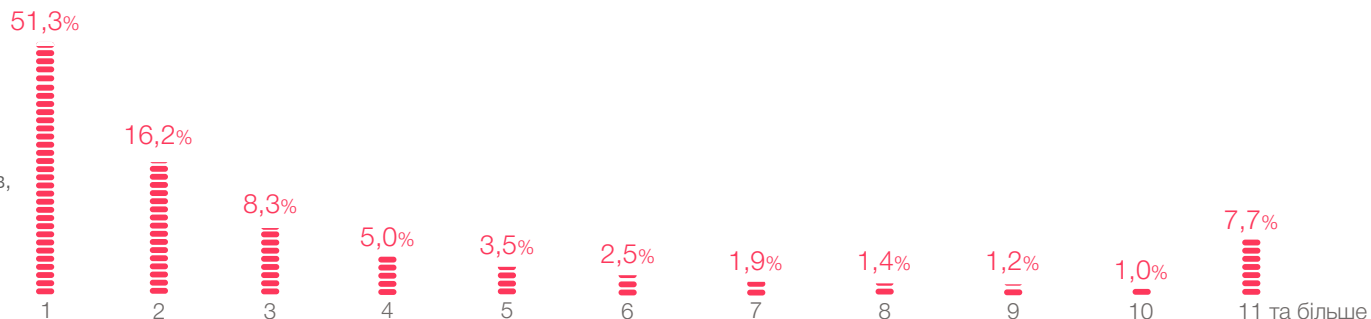
Кількість постачальників, з якими укладали договори

Кількість замовників

**3 РІК****32 928**

Кількість постачальників, з якими укладали договори

Кількість замовників



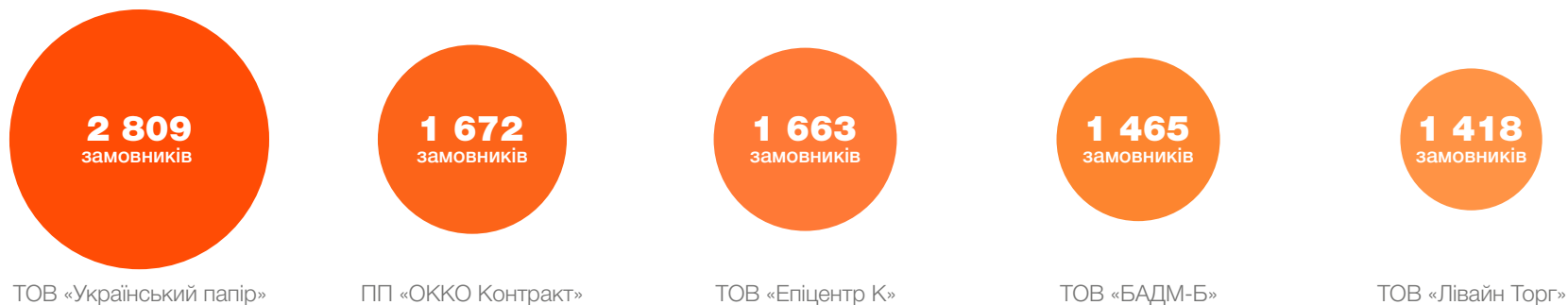
Щороку в системі ProZorro замовники укладали договори за конкурентними процедурами з ≈ 30 тис. постачальників. При цьому в середньому бізнес підписував договір лише з одним замовником як у перший рік роботи, так і на третій.

Щорічно лише $\approx 2,5$ тис. учасників (з ≈ 30 тис.) укладали договори з 11-100 замовниками.

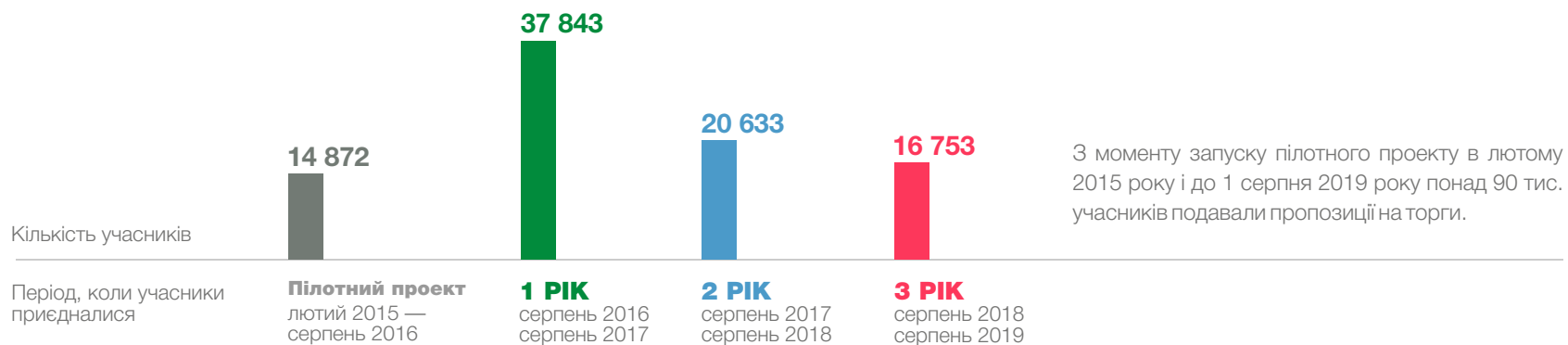
Від 100 до 1 000 замовників мали приблизно 120 учасників.

Єдина компанія, якій вдалося протягом трьох років роботи ProZorro стабільно укласти договори з понад 1 000 замовників, було ТОВ «Український папір» (1 977 замовників у перший рік, 1 212 — у другий та 1 037 — у третій).

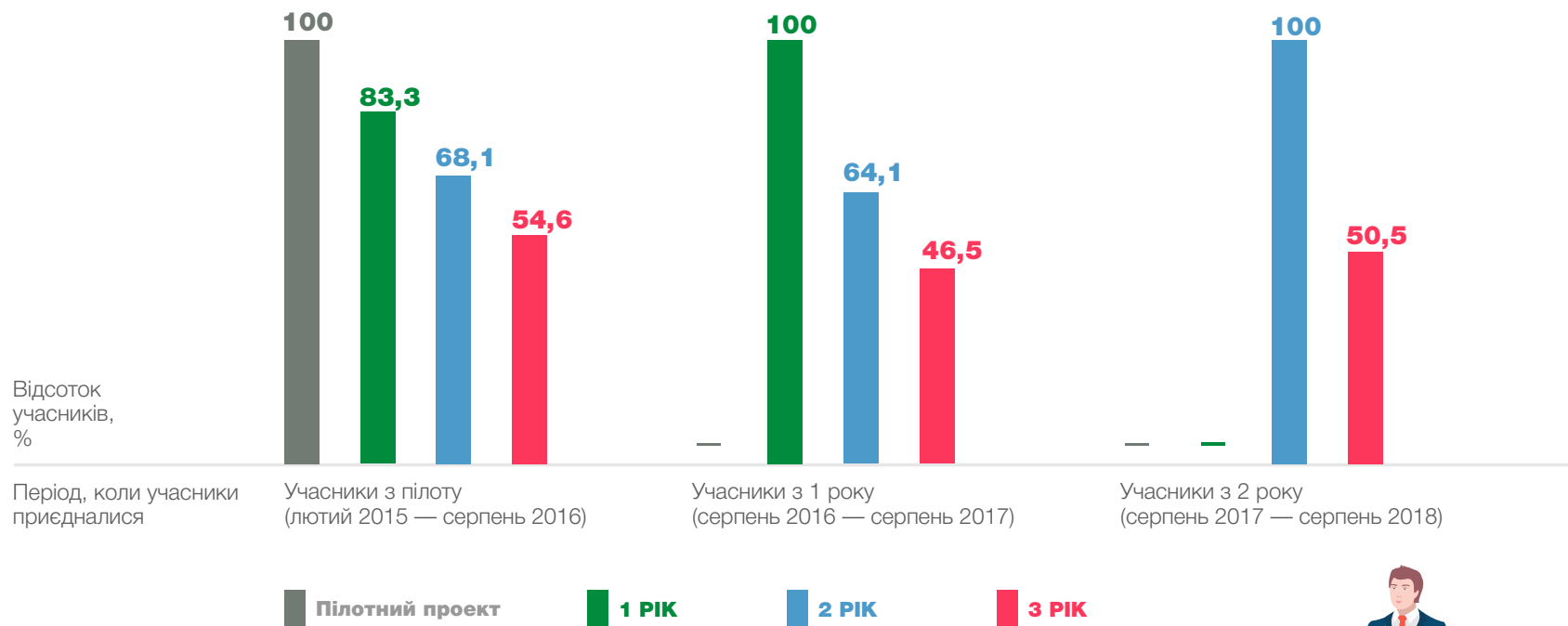
Учасники, які за три роки співпрацювали з найбільшою кількістю замовників



Кількість нових учасників, які приєдналися до системи та подали пропозиції на конкурентні процедури



Кількість учасників, які продовжували брати участь у торгах у наступних періодах

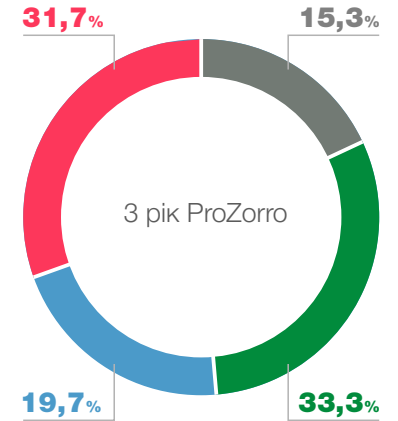
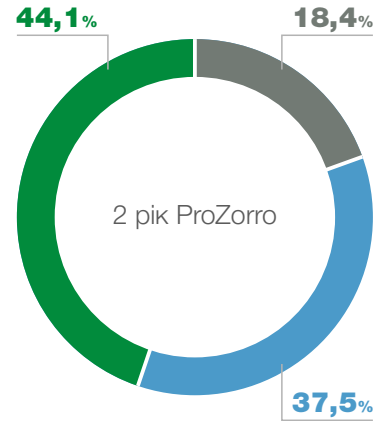
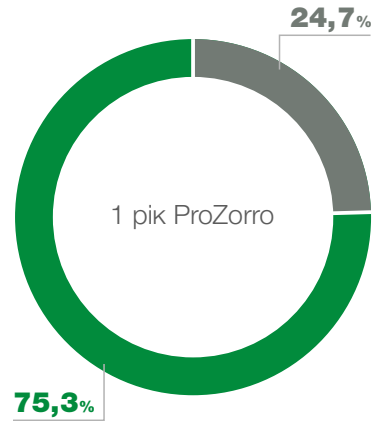


З часом певні учасники перестали брати участь у конкурентних закупівлях. Пропозиції на торги на третьому році роботи ProZorro досі подавали:

- 54,6% учасників з пілоту
- 46,5% учасників, які приєдналися у 1 році
- 50,5% учасників, які приєдналися у 2 році



Хто подавав пропозиції на торги



Учасники з пілотного проекту
лютий 2015 —
серпень 2016

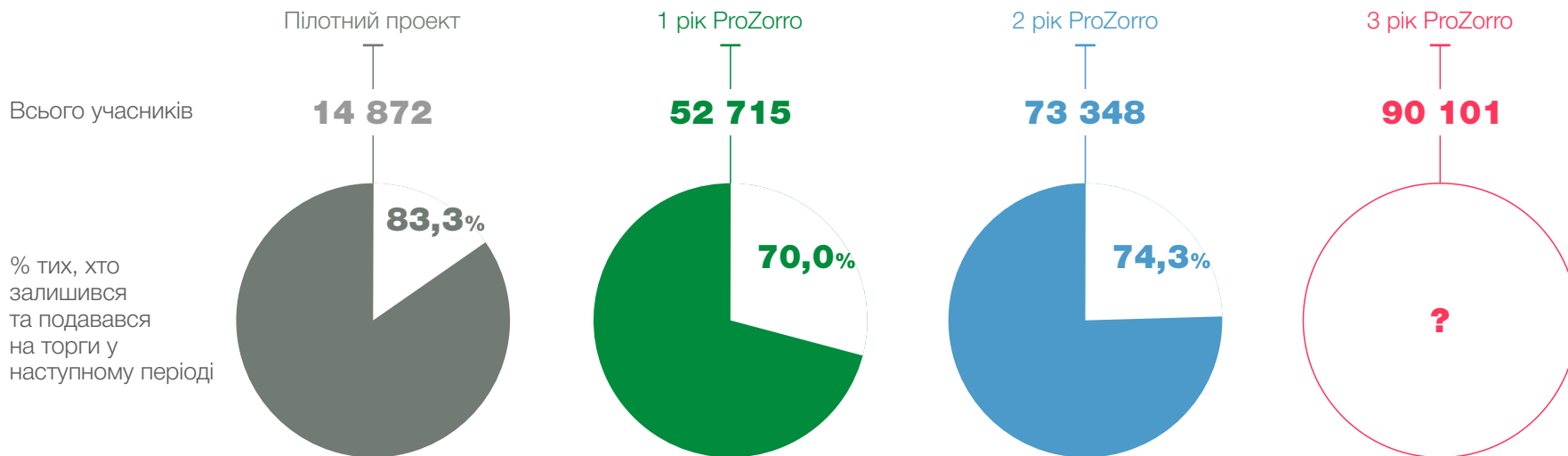
Учасники з 1 року
серпень 2016
серпень 2017

Учасники з 2 року
серпень 2017
серпень 2018

Учасники з 3 року
серпень 2018
серпень 2019



Відсоток учасників, які продовжили брати участь у торгах у наступному році

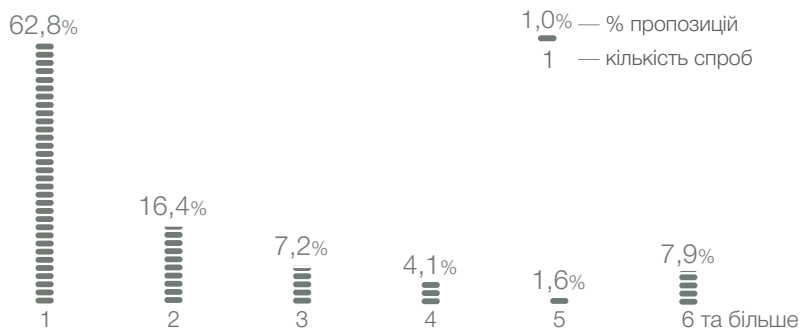


За весь період роботи ProZorro 41% учасників (із загальної кількості 90 тис.) перестали подавати пропозиції на торги. Проте, враховуючи приріст нових учасників кожного року, відсоток тих, хто залишався у системі на наступний рік, достатньо високий.

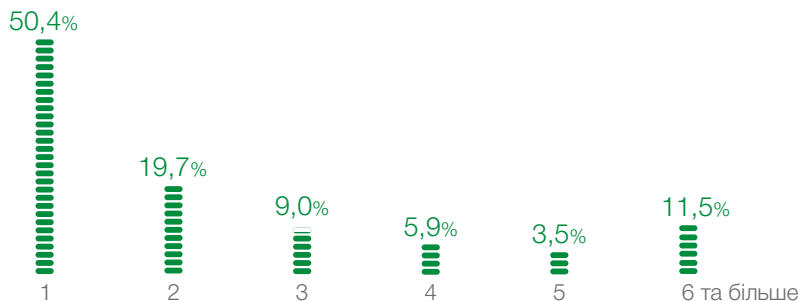


Кількість поданих тендерних пропозицій новими учасниками до того, як вони перестали брати участь у торгах

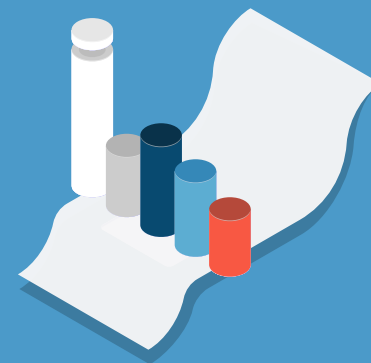
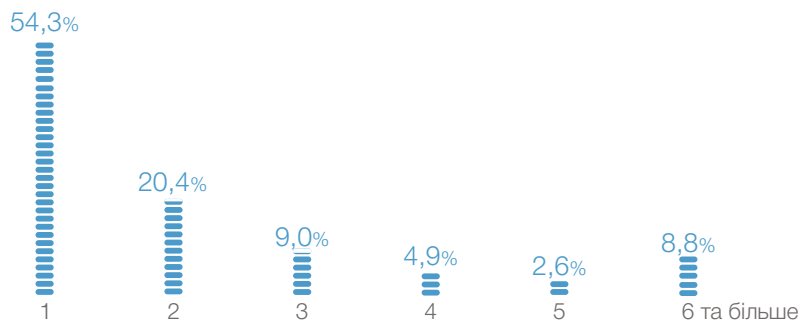
ПІЛОТНИЙ ПРОЕКТ



1 РІК

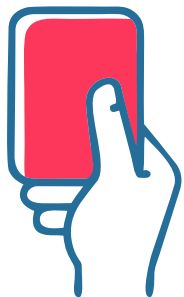


2 РІК



Більшість нових учасників, які припинили брати участь після першого року роботи, йшли з ProZorro одразу після 1-2 спроб. Критичними можна назвати перші 5 участей, адже 90% учасників, які перестали йти на конкурентні торги, подавали свої пропозиції до 5 разів включно. Це породжує необхідність приділяти більше уваги «новим» учасникам, щоб заохотити їх залишитися в системі.

Інформації недостатньо, щоб стверджувати, чому ці учасники вирішили більше не повертатися до конкурентних закупівель. Серед можливих пояснень можуть бути такі: частина перейшла на неконкурентні закупівлі, на рішення інших могла вплинути дискваліфікація чи небажання готувати велику кількість документів, хтось, можливо, ухвалив таке рішення, зіткнувшись з демпінгом конкурентів, чи вирішив для себе, що це нерентабельно.



Кількість дискваліфікацій

1 PIK

серпень 2018 -
серпень 2019

118 227



2 PIK

серпень 2018 -
серпень 2019

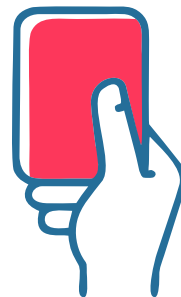
125 626



3 PIK

серпень 2018 -
серпень 2019

114 533



Кількість лотів з дискваліфікаціями

1 PIK

серпень 2018 -
серпень 2019

73 480 | 16,0%



2 PIK

серпень 2018 -
серпень 2019

78 585 | 16,5%



3 PIK

серпень 2018 -
серпень 2019

70 956 | 16,7%



1 ПІК

23 832

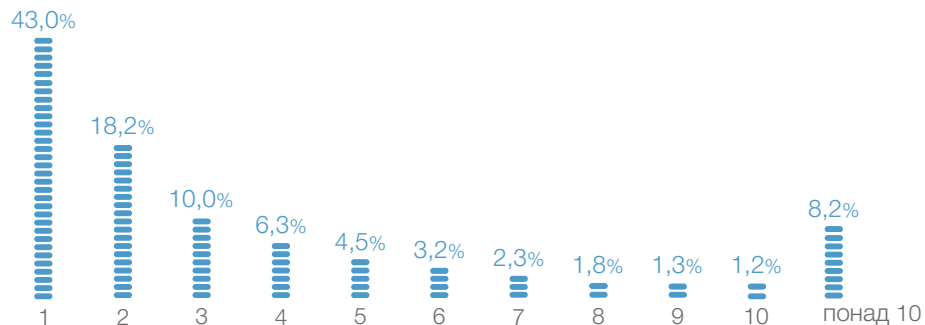
учасника було хоча б раз дискваліфіковано (47,4% від усіх)



2 ПІК

26 427

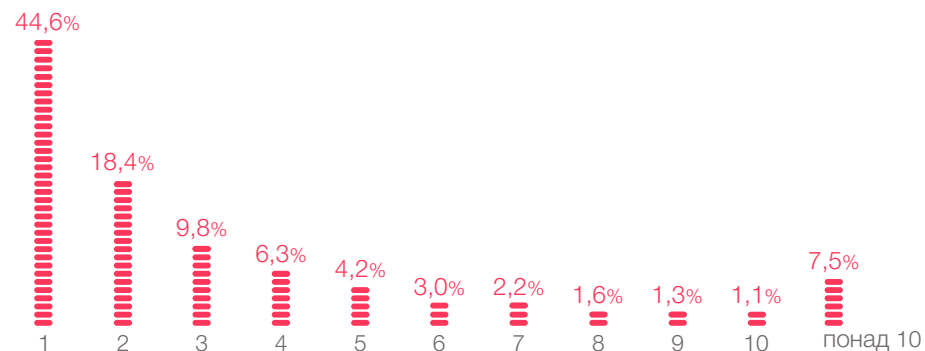
учасників були хоча б раз дискваліфіковані (50% від усіх)



3 ПІК

25 684

учасників був хоча б раз дискваліфікований (48,9% від усіх)



У середньому щороку замовники дискваліфікували майже половину учасників конкурентних торгів, причому половину з них дискваліфікували лише один раз. Медіанний показник дискваліфікацій з роками не змінився - 2 дискваліфікації.

Найбільше дискваліфікацій у ТОВ «Український папір» — 1 249 разів, або 12% від закупівель, на які подавався учасник

Найбільше дискваліфікацій у ТОВ «БАДМ-Б» — 783 разів, або майже 10% від закупівель, на які подавався учасник

Найбільше дискваліфікацій у ТОВ «КомпаКом» — 840 разів, або 31% від закупівель, на які подавався учасник

РОЗДІЛ 2

ОПИТУВАННЯ ПРО ЗАДОВОЛЕНІСТЬ СИСТЕМОЮ PROZORRO

У 2015 році стартував пілотний проект ProZorro. Тоді ж до системи приєдналися і перші підприємці. Згідно з проведеним опитуванням, 92% респондентів серед тих, хто приєднався, уже мали досвід роботи з державними закупівлями. Те, що «нових» компаній було небагато, можна пояснити недовірою до новоствореної системи і, відповідно, неготовністю брати в ній участь.

Близько половини опитаних у 2019 році — це ті, хто бере участь у конкурентних закупівлях ще з пілоту системи у 2015—2016 рр. Вони вирішили продовжувати брати участь у торгах, мають значний досвід і можуть поділитися думкою, змінилася система чи ні та які в ній існують проблеми.



УЧАСНИКИ ОПИТУВАННЯ

73,3 % брали участь у державних закупівлях до створення системи ProZorro

70,0 % беруть участь у тендерах у середньому від одного і більше разів на місяць

22,4 % почали подавати свої пропозиції у ProZorro з 2015 року

57,1 % — з 2016 та 2017 рр.

26,0 % узяли участь за весь період роботи в менше 10 закупівлях

32,2 % у більше 70 закупівлях



У 2019 році приблизно 2/3 респондентів або збільшили свою активність у ProZorro, або залишили її на рівні минулих років. Перестали подавати пропозиції лише 7% опитаних. Варто зазначити, що, можливо, дослідження не охопило тих учасників, які незадоволені системою і не працюють у ProZorro і тому не взяли участі в опитуванні. Водночас такий розподіл важливий для розуміння, як різні категорії учасників ставляться до проблем у ProZorro та чим пояснюється їхнє рішення. Детальніше про це йдеться у наступних частинах дослідження.



У ЯКИХ ТИПАХ ЗАКУПІВЕЛЬ БЕРУТЬ УЧАСТЬ⁹



⁹ Респонденти могли обрати відразу кілька варіантів відповідей

Половина опитаних (54%) здебільшого задоволена системою ProZorro (поставили оцінку «4» або «5»), а про свої наміри продовжувати брати участь у закупівлях зазначили 70% респондентів. Ще 17% вагаються, проте скоріш за все продовжать працювати в ProZorro.



Чи плануєте ви в майбутньому брати участь у публічних закупівлях у ProZorro?

69,9% 
Так, однозначно

16,9% 
Радше так

6,3% 
Радше ні

1,7% 
Точно ні

5,2% 
Не знаю/
важко відповісти



НАСКІЛЬКИ ВИ ЗАДОВОЛЕНІ ЕЛЕКТРОННОЮ СИСТЕМОЮ ЗАКУПІВЕЛЬ PROZORRO ЗАГАЛОМ?

ДУЖЕ ЗАДОВОЛЕНІ

16,4 % ★★★★★

37,7 % ★★★★

25,5 % ★★★

9,7 % ★★

10,7 % ★

ЗОВСІМ НЕЗАДОВОЛЕНІ

Більше задоволені ProZorro ті, хто давно і часто бере участь у торгах. Скоріш за все це пов'язано з тим, що такі учасники вже мають досвід роботи з системою, вигравали в конкурентних закупівлях, розуміють, як це працює, і, можливо, менш схильні бачити все в чорно-білих тонах.

Опитування також показало, що більш задоволений учасник, вірогідніше, буде активніше подаватися на торги у 2019 році порівняно з попередніми роками. І навпаки, менш задоволений учасник зменшує свою активність у 2019 році порівняно з попередніми періодами. Найменш задоволені повністю припинили брати участь.

Цікаво, що дещо більше задоволені системою ті учасники, які раніше не брали участі в державних закупівлях (до створення ProZorro). Водночас серед тих, хто вже працює в ProZorro, більш задоволені системою ті, хто розпочав роботу ще в часи пілотного проекту (лютий 2015 — липень 2016 рр.).

Задоволеність ProZorro майже не залежить від того, у яких закупівлях респондент брав участь — надпорогових чи допорогових.

Рівень задоволеності майже не залежить від сфери закупівель. Дещо менше за інших задоволені учасники торгів у сферах «нафтопродукти», «будівельні роботи» та «електротехніка». Дещо більше — у сферах «меблі» і «сільськогосподарська продукція».

Під час опитування учасники оцінили різні аспекти роботи на майданчику. Найбільше вони задоволені взаємодією з електронним майданчиком та процесом подачі пропозиції — оцінку «5» тут поставили близько половини респондентів. Натомість можливість взаємодіяти із замовником через електронну систему повністю задоволена лише п'ята частина опитаних.

ВЗАЄМОДІЯ З ЕЛЕКТРОННИМ МАЙДАНЧИКОМ /-АМИ

ДУЖЕ ЗАДОВОЛЕНІ



ЗОВСІМ НЕЗАДОВОЛЕНІ

ЗРУЧНІСТЬ ПОШУКУ ЦІКАВИХ ДЛЯ ВАС ТЕНДЕРІВ

ДУЖЕ ЗАДОВОЛЕНІ



ЗОВСІМ НЕЗАДОВОЛЕНІ

ПОДАЧА ПРОПОЗИЦІЙ

ДУЖЕ ЗАДОВОЛЕНІ



ЗОВСІМ НЕЗАДОВОЛЕНІ

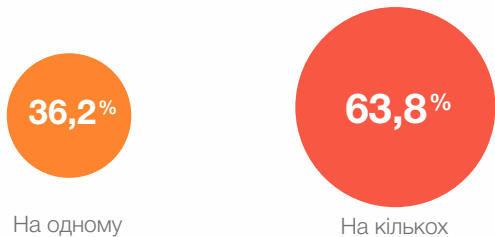
МОЖЛИВІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ ІЗ ЗАМОВНИКОМ ЧЕРЕЗ ЕЛЕКТРОННУ СИСТЕМУ

ДУЖЕ ЗАДОВОЛЕНІ



ЗОВСІМ НЕЗАДОВОЛЕНІ

На скількох майданчиках ви зареєстровані?



На одному

На кількох

Лише 23% повністю задоволені взаємодією із замовником через майданчик, а цією можливістю користуються майже 60% опитаних. Приблизно половина респондентів використовують для цього електронну пошту, а майже кожен третій з чотирьох — телефон.

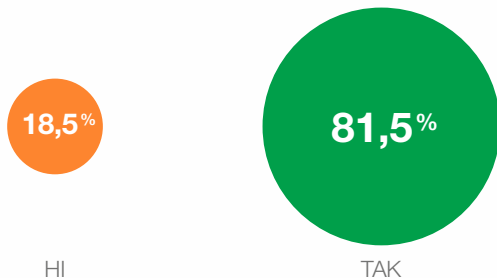
Уточнюючі питання ставлять майже всі учасники — 83%. Проте лише чверть бізнесу задоволена відповідями замовників, у той час як 72% низько їх оцінили (від 1 до 3).



ЯК ВИ КОМУНІКУЄТЕ ІЗ ЗАМОВНИКОМ?



Чи ставите ви уточнюючі питання замовнику через електронну систему закупівель?



Наскільки ви задоволені відповідями замовників через систему ProZorro (вам особисто й іншим учасникам)?

ДУЖЕ ЗАДОВОЛЕНІ



ЗОВСІМ НЕЗАДОВОЛЕНІ

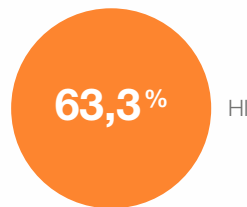
Чому учасники незадоволені комунікацією із замовниками?

Учасники найчастіше згадують, що замовники надають формальні відповіді та посилаються на статті закону або положення тендерної документації без пояснення деталей, тоді як питання по суті не вирішено. Значна частина респондентів, описуючи відповіді замовника, використовують слово «відписка», а також указують на недостатню компетентність тих, хто відповідає. З іншого боку, дехто з учасників опитування зазначив, що задоволений відповідями замовників.

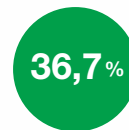
Коментарі учасників опитування

- Іноді відповідь не зовсім інформативна. Розпливчата відповідь або просто цитата із статті закону.
- Більшість відповідей надається формально. Складається враження, що замовники не зацікавлені в наданні уточнюючої інформації.
- Часто замовник просто копіює текст з тендерної документації замість того, щоб пояснити, обґрунтувати вимогу, щодо якої поставлено запитання. Також майже ніколи не дає прямої і чіткої відповіді ТАК або НІ.
- Формально відписуються, знаючи про те, що учасник майже ніколи не заплатить за подання скарги п'ять або п'ятнадцять тисяч гривень.
- Дуже часто відповідь надає не технічний спеціаліст і відхиляє пропозицію, не розуміючи суті питання.
- Багато формальних відповідей, замовник не орієнтується в предметі закупівлі.
- Майже всі чітко відповідають на поставлені питання.
- Лише інколи вважаю відповідь недостатньо аргументованою!

Чи бували у вас випадки, коли ви не встигали вчасно завантажити документи на торги через технічні обмеження чи тривалу процедуру завантаження документів на майданчику?



НІ



ТАК



Оберіть основні проблеми, з якими ви стикалися під час участі в торгах¹⁰



¹⁰ Кожен респондент міг обрати до трьох проблем одночасно

Серед інших проблем учасники зазначили, що замовники можуть прописувати тендерну документацію під заздальгідь визначеного переможця, згадували проблеми з отриманням довідок та вказували на специфіку проведення закупівель у певних сферах.

Коментарі учасників опитування

- Проведення замовниками тендера під конкретну компанію. Зламати цю гру практично неможливо.
- За умовами тендерної документації видно, що у замовника вже є переможець закупівлі.
- Досі не зрозуміло, що таке "еквівалент", ані для замовників, ані для учасників.
- Завуальовані, приховані вимоги щодо надання певних документів, у чому вбачається хід замовника, щоб відкинути небажаних учасників за результатами аукціону.
- Замовники в тендерній документації прописують приховані вимоги, що не зрозумілі учасникам, для подальших маніпуляцій і відхилення небажаних підрядників.
- Специфіка закупівель навчальних і консалтингових послуг — замовник хоче працювати тільки з конкретним консультантом. І я його чудово розумію. Взагалі система значно краще пристосована до закупівель продуктів, де легко сформулювати об'єктивні вимоги, ніж до таких послуг.

Які дискримінаційні вимоги, на вашу думку, замовники найчастіше прописують у тендерній документації?

Технічні вимоги до предмета закупівлі

42,9 % ██

Наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору

29,4 % ██

Наявність обладнання та матеріально-технічної бази

19,0 % ██

Наявність працівників відповідної кваліфікації

18,0 % ██



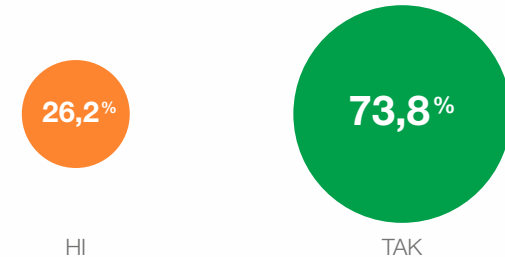
У відповідях на відкрите питання респонденти часто згадують дискримінаційні вимоги, пов'язані з наданням тих чи інших документів. Також наводять приклади, коли замовники вимагають 15-річний досвід або розташування складів у певній місцевості.

Коментарі учасників опитування

- Поставка товару протягом 8 годин (унеможливує участь підприємств з інших регіонів) та інші виверти замовників.
- Вимагання конкретної марки, а не характеристик товару.
- Вимога надання документів у несподіваних розділах тендерної документації (технічне завдання, проект договору).
- Вимога надати документ від самого Замовника, який би підтверджував, що учасник спроможний. Це абсурд, але так воно і є.
- Занадто багато підтверджень на всі вище перераховані вимоги. Іноді для підтвердження, наприклад матеріально-технічної бази, необхідно підготувати більше 20 документів.
- Гарантийний лист от виробителя. Доставка образцов — и только от поставщиков, проживающих в этом регионе, или лично представителем предприятия.
- Прописують наявність тільки власного обладнання, не враховуючи оренди або інших правочинів.
- Наявність філій у конкретному місті, досвід роботи понад 15 років, необґрунтовані фінансові вимоги.
- Компанія має працювати більше 3-х років, такою вимогою дискваліфікують всіх нових учасників. А те, що в новій компанії працюють працівники, які мають досвід більше 15 років, замовника не цікавить.
- Безпідставне вимагання персональних даних. Замовники не володіють нормами законодавства із захисту персональних даних.

Як виявилось, випадки, коли замовники вимагають учасників надати свої персональні дані, не поодинокі. З ними стикалися майже 3/4 учасників. При цьому законодавство про захист персональних даних передбачає, що особи мають право на захист своїх персональних даних від незаконної обробки¹¹ та повинні обов'язково давати згоду, перш ніж треті сторони будуть їх обробляти. Якщо замовник вимагає надати копію паспорта чи ідентифікаційного коду, учасники можуть запропонувати замовнику виключити їх з переліку обов'язкових документів, які необхідно надати.

Чи вимагали у вас замовники надати персональні дані (копію паспорта, реєстраційний номер облікової картки платника податків тощо) у тендерній пропозиції у тих тендерах, у яких ви брали участь?



Якщо учасники вважають, що тендерна документація замовника містить положення, які обмежують конкуренцію, вони можуть ініціювати внесення до неї змін. При цьому більше третини учасників цього не роблять, а натомість вирішують не брати участь у таких торгах. П'ята частина (22%) подає скаргу до АМКУ. А 26% учасників у разі, якщо не хочуть оскаржувати, але прагнуть справедливості, роблять це з допомогою громадськості та залишають відгук на порталі DOZORRO.

¹¹ Відповідно до частини другої статті 8 Закону України «Про захист персональних даних»

Яким чином ви намагалися захиститися від дискримінаційних умов у тендерній документації?

Залишав(-ла) відгук на DOZORRO
26,0%

Готував(-ла) скаргу в АМКУ
21,7%

Готував(-ла) звернення до контролюючих та правоохоронних органів
9,7%

Не намагався(-лася) оскаржити дискримінаційні умови
17,5%

Не брав(-ла) участі в такому тендері
35,2%

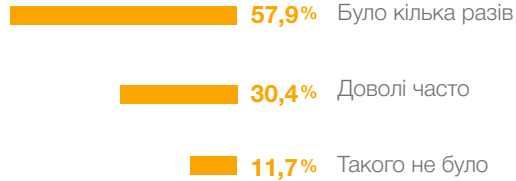
Також респонденти зверталися до суду, писали вимоги у ProZorro, зверталися до керівних органів замовника чи в міністерство.



Коментарі учасників опитування

- Зверталися до замовників. Відповідь: не влаштовує — не беріть участь.
- Писали вимоги замовникам.
- Суд, виграли судовий процес.
- Навіть після звернень громадських організацій із запитом до замовника змін не було.
- Все приведенные способы защиты соответствуют принципу "себе дороже".
- Зверталися до Управління захисту економіки у м. Києві Нацполіції, але їх ліквідували, все інше — чи дорого, чи ніщо не вирішують.
- Писал жалоби в Міністерство.
- Пытались оспорить действия в вышестоящих органах заказчика.
- Після кількох скарг, на які була відсутня реакція, я припинив брати участь.

Як часто ви вирішували не брати участь у тендері вже на етапі підготовки до нього?



Назвіть основні причини, через які ви відмовилися подавати пропозицію, навіть якщо почали готуватися до тендера?¹²



¹² Респонденти мали змогу обрати відразу кілька варіантів відповідей

Цікаво, що респонденти вказували на прописану під конкретного учасника тендерну документацію незалежно від того, у торгах з якої сфери вони беруть участь.

Респонденти, які частіше беруть участь у торгах, частіше згадують про випадки, коли тендерна документація була прописана під когось. Водночас цікаво, що такий досвід майже не впливає на подальше рішення учасника працювати з конкурентними закупівлями загалом.

Прописаний під когось тендер має незначний вплив на задоволеність системою — більшість тих, хто зазначив про таку проблему, оцінили свою задоволеність ProZorro на 3-4 з 5, що є досить високим балом.

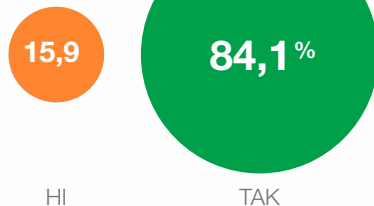
У відкритих відповідях респонденти вказали, що відмовлялися подавати пропозицію через коливання цін на ринку, внесення чи, навпаки, невнесення замовником змін до тендерної документації та нестачі часу.

Коментарі учасників опитування

- Змінювалися ціни в процесі підготовки документів.
- Вимагають документ, який я не встигаю / не можу взяти.
- Занадто велика сума банківської гарантії.
- [відмовляємося брати участь] когда требуется обеспечение, но по ходу будем скоро и от ненужных документов.
- Замовник в день завершення подання пропозицій раптово вносить зміни.
- Погана попередня репутація замовника. Або багато разів оголошує тендери, а потім їх безпідставно скасовує, або погано розраховується за поставлену продукцію.
- Якщо навіть замовник і відповів на запитання / вимогу / скаргу, то не вніс зміни до тендерної документації.
- Довгострокове відтермінування оплати.

Більшість респондентів (84%) дискваліфікували в ProZorro щонайменше раз. 85% з опитаних, які мали такий досвід, зазначили, що пояснення дискваліфікації було здебільшого необґрунтованим.

Чи були у вас випадки дискваліфікації вашої пропозиції в тендері?



Оцініть, будь ласка, наскільки обґрунтовано здебільшого вам пояснювали причину дискваліфікації?

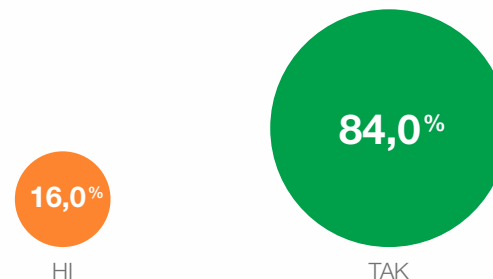
ДУЖЕ ОБҐРУНТОВАНО



ЗОВСІМ НЕОБҐРУНТОВАНО



Чи вважаєте ви, що необхідно посилити відповідальність і покарання замовників за порушення у сфері публічних закупівель?



Одним із способів для учасника захистити свої права є подання скарги до АМКУ. Проте ним скористалася лише третина опитаних. Стільки ж респондентів високо оцінили його роботу (4 або 5 балів).

Пояснюючи своє рішення не подавати скаргу, респонденти часто вказують на високу плату за можливість оскарження та той факт, що замовники можуть не виконувати рішення АМКУ.

Яким чином ви намагалися захистити свої права після дискваліфікації вашої пропозиції на тендері

Готував (-ла) скаргу в АМКУ
30,6%

Залишав (-ла) відгук на DOZORRO
27,7%

Готував (-ла) звернення до контролюючих та правоохоронних органів
11,7%

Не намагався (-лася) оскаржити дискваліфікацію
36,6%

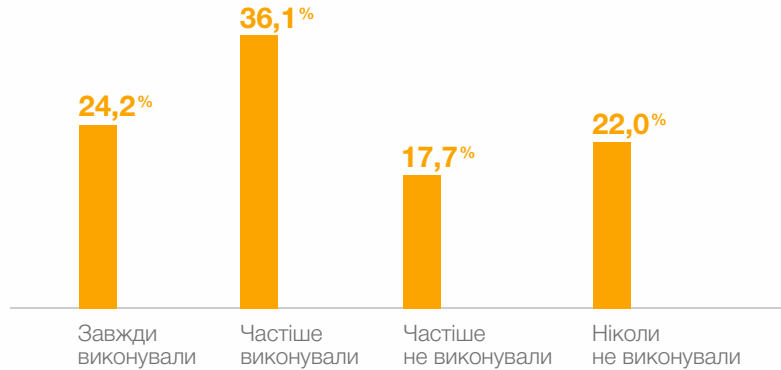


У відкритих відповідях респонденти вказали, що не намагалися оскаржувати дискваліфікацію, зверталися до суду або спробували поговорити із замовником.

Коментарі учасників опитування

- ✎ Когда торгуешь оборудованием, очень опасно спорить с заказчиком, так как потом они могут сделать все, чтоб оборудование постоянно ломалось.
- ✎ Коли замовник податкова — не посперечаєшся, бо "порчу наведуть".
- ✎ Пытались оспорить подачей жалоб заказчику, ибо постоянно платить в АМКУ и ждать ответа неопределенное кол-во времени неразумно и нецелесообразно.
- ✎ Зв'язувався із замовником та намагався його переконати. Іноді виходило :).
- ✎ Для навчальних чи консалтингових послуг немає сенсу нав'язуватися замовнику. Якщо він налаштований працювати з іншим тренером чи консультантом.
- ✎ Зверталися до замовника з вимогами щодо надання додаткової інформації стосовно прийнятого рішення та надавали власні заперечення на отриману відповідь.
- ✎ Не намагався, у зв'язку з помилкою організатора закупівлі. Усі люди помиляються!
- ✎ Зверталися до суду.

Як часто у вашій практиці замовники виконували рішення колегії АМКУ?



Наскільки ви задоволені роботою колегії АМКУ з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель?

ДУЖЕ ЗАДОВОЛЕНІ

10,7% ★★★★★

18,0% ★★★★

32,1% ★★★

12,4% ★★

26,9% ★

ЗОВСІМ НЕЗАДОВОЛЕНІ



Пояснюючи свої відповіді на питання про АМКУ, учасники звертають увагу на таке: кошти не повертаються у разі, якщо скаржник виявився правим; АМКУ може ухвалювати різні рішення щодо схожих питань; незручний графік розгляду скарг, особливо для скаржників, які мешкають за межами Києва. Окрім цього, у відповідях згадується, що АМКУ не завжди намагається зрозуміти технічні нюанси; замовник може ухилитися від виконання рішення через скасування тендера та оголошення нового тощо.

Коментарі учасників опитування

Навіть після прийняття рішення АМКУ на нашу користь замовник ніяким чином не був покараний (за змову з іншим учасником) та мав змогу скасувати тендер та провести його знов з ще більш дискримінаційними умовами.

Після аналізу розгляд скарг складається враження про відсутність єдиної позиції щодо одних і тих самих умов — в одному випадку задовольняється, в іншому відхиляється. Квасісудова установа, де немає чітких правил гри, наприклад відсутні в публічному доступі критерії задоволення скарг. Не можна знати, на що розраховувати, лише спираємося на практику скарг, що є на Прозорро. Потрібні чіткі умови задоволення / відхилення скарг.

Іноколи скарги відхиляють через суто формальні помилки (наприклад, оплата за подання скарги надійшла від фізичної особи, а учасник — ТОВ). Також у випадках, коли оскаржуються дискримінаційні вимоги в технічних характеристиках, колегія не намагається зрозуміти технічні нюанси.

Дуже дорога вартість подачі скарги, яка, до речі, не повертається в будь-якому разі.

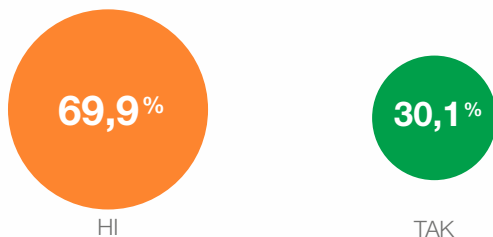
Довгі черги, якщо вам призначено засідання на 15:00, то в кращому випадку ви вийдете із засідання після 19:00, просто сидячи в черзі і чекаючи.

Допороги не розглядаються АМКУ. Дорого звертатися, кошти не повертаються, навіть якщо ти правий. Не завжди виконуються рішення АМКУ (замовник скасовує тендер і виставляє новий).

41% респондентів, які беруть участь у допорогових закупівлях, вважають, що рішення АМКУ не виконувалися або частіше не виконувалися. Так само вважає кожен третій учасник надпорогових закупівель. Водночас важливо зазначити, що АМКУ не розглядає скарги про порушення у допорогових закупівлях.

«Рішення АМКУ виконуються» частіше стверджують ті респонденти, які беруть участь у закупівлях товарів. Ті учасники, які рідко беруть участь у торгах, здебільшого вважають, що рішення АМКУ або частіше не виконуються, або ніколи не виконуються.

Чи відмовляли вам замовники у підписанні договору після перемоги?



Яким було обґрунтування відмови у підписанні договору?

Учасники зазначають, що замовники обґрунтовують відмову у підписанні договору відсутністю мокрих печаток, документів, які не вимагалися тендерною документацією, та іншими формальними причинами. Також часто звучать пояснення, що зникла потреба або відсутнє фінансування.

Коментарі учасників опитування

- Отсутствие бюджетного финансирования. Отложим до лучших времен.
- У 2016 році замовник просто відмовився від закупівлі, мотивувавши це тим, що знайшов іншого постачальника з кращою ціною.
- Найпростіше: оголошувалося, що замовник відмовився від закупівлі. А через тиждень закупівля оголошувалася повторно, з вимогами, ще більш жорстко прописаними під конкретного виконавця. Інший варіант — відмова через відсутність документів, які явно не вимагалися.
- Формальні «зачіпки», наприклад чорно-біла копія відгуку про виконані роботи або копія відгуку з оригінальною печаткою, але не на фірмовому бланку.

Був дуже цікавий випадок, коли замовник підписав договір, ми почали виконувати роботу, наші співробітники зробили виїзд на підприємство, а потім на порталі замовник опублікував повідомлення, що закупівля скасована, хоча в нас вже був підписаний договір і ми вже понесли певні фінансові витрати з початком виконання робіт!

- Просто не повернули підписаний договір.
- Директор у відпустці. Нема кому підписати договір. Термін процедури закупівлі та підписання договору сплив.
- [Пояснили, що] немає сенсу змінювати постачальника.

З демпінгом у закупівлях не стикалися лише 11% респондентів.
Майже чверть опитаних зазначили, що демпінгували.

Чи стикалися ви з демпінгом конкурентів під час участі в тендері?

11,2% 
Ні, не стикалися

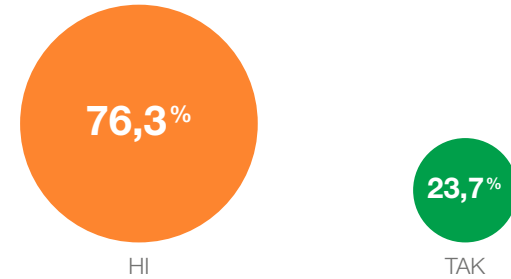
25,5% 
Так, рідко (у кожній десятій закупівлі або рідше)

25,0% 
Так, іноді (у кожній п'ятій закупівлі)

27,2% 
Так, часто (у кожній другій закупівлі)

11,0% 
Так, постійно (у кожній закупівлі)

Чи демпінгували ви у торгах?



Що частіше учасник подає свої пропозиції у торгах, то вища вірогідність зіткнутися з демпінгом, і він частіше стверджує, що вдавався до демпінгу. Особливо це стосується тих учасників, які працюють у ProZorro з часів пілотного проекту. Тобто йдеться про досвідчених гравців на ринку закупівель.

Найчастіше учасники бачать демпінг у допорогових закупівлях та закупівлях товарів, особливо в транспортній сфері.

Частіше про власний демпінг зізнаються у сфері надання послуг, зокрема в «ремонтних роботах» та «технічному обслуговуванні».

РОЗДІЛ 3

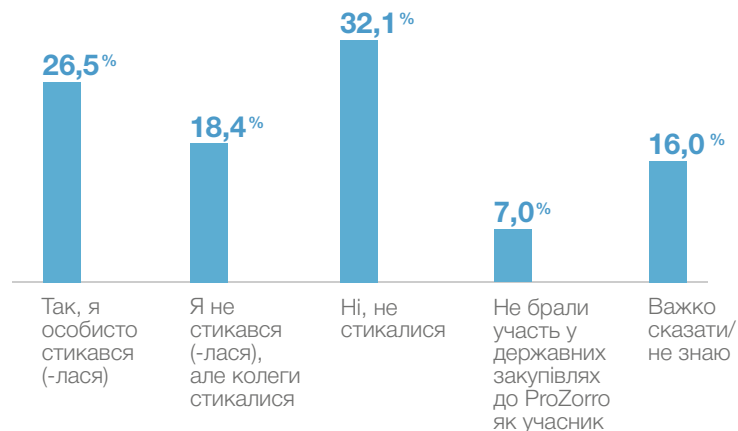
КОРУПЦІЯ В PROZORRO: СПРИЙНЯТТЯ БІЗНЕСУ



Якщо порівнювати періоди до та після запуску ProZorro, відсоток тих, хто стикався з корупцією в закупівлях особисто чи через розповіді колег, майже не змінився і становить приблизно 45%. Водночас на 10% більша частка тих, хто стверджує, що не стикалися з корупцією після запуску ProZorro, ніж тих, хто стверджує, що стикалися з нею в державних закупівлях, — 41% та 32% відповідно.

Оцінюючи вплив проблеми корупції, 34% респондентів назвали її найбільш серйозною в ProZorro, ще 20% — «досить серйозною». При цьому 43% респондентів вважають, що після запуску ProZorro корупції в публічних закупівлях стало менше, а 12% — навпаки, більше.

Чи стикалися безпосередньо ви або ваші колеги з корупцією в державних закупівлях (до впровадження ProZorro) — тобто чи вимагали від вас хабара, чи доводилося використовувати зв'язки тощо?



Чи стикалися безпосередньо ви або ваші колеги з корупцією в публічних закупівлях (уже за часів роботи ProZorro) — тобто чи вимагали від вас хабара, чи доводилося використовувати зв'язки тощо?

24,2% 

Так, я особисто стикався (-лася)

19,0% 

Я не стикався (-лася), але колеги стикалися

40,7% 

Ні, не стикалися

16,0% 

Важко сказати/не знаю

Наскільки гострою в роботі системи ProZorro є проблема корупції (пропозиція чи надання хабара), якщо порівнювати її з іншими проблемами?

34,2% 

Корупція є найбільш серйозною проблемою роботи з системою

20,2% 

Проблема корупції досить серйозна, але є й більш актуальні проблеми

14,0% 

Проблема корупції існує, але вона не надто серйозна

5,5% 

Проблема корупції практично відсутня

26,0% 

Важко сказати/не знаю

Деякі фахівці, оцінюючи успіхи реформи, говорять, що впровадження електронної системи ProZorro зменшило рівень корупції у сфері публічних закупівель. Інші ж вважають, що впровадження ProZorro лише зробило корупцію у сфері публічних закупівель прозорішою, а її обсяги навіть збільшилися. На вашу думку, рівень корупції в публічних закупівлях після запуску ProZorro

17,9% Важко сказати/не знаю

8,7% Суттєво зріс

3,5% Дещо зріс

23,7% Не змінився

31,4% Дещо знизився

14,9% Суттєво знизився

Ті, хто давно і часто¹⁴ беруть участь у торгах, частіше за інших стверджують, що стикалися з корупцією. Це можна пояснити тим, що за частішої участі бізнесу в торгах зростає ймовірність побачити корупцію. Водночас ця ж група респондентів частіше за інших стверджує, що загалом корупції стало менше.

Є певна кореляція між тим, що учасник вважає корупцію серйозною проблемою, і зменшенням його активності у 2019 році. Ті, хто знизили свою активність у 2019 році, більше (43%) вважають корупцію значною проблемою, ніж загалом усі респонденти (34%).

Водночас ті, хто вважає, що рівень корупції «суттєво знизився» чи «дещо знизився», більш вірогідно будуть або збільшувати свою активність у ProZorro, або зберігати її на рівні попереднього року.

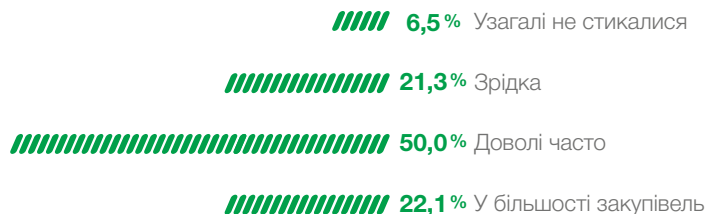
Відсутні значущі кореляції між баченням корупції як серйозної проблеми і сферами, у яких працюють учасники.



¹⁴ Від кількох разів на місяць і частіше

Опитаним запропонували оцінити, як часто вони стикалися з тими чи іншими проявами корупції в торгах. Половина учасників зазначила, що доволі часто тендерну документацію прописують під певного постачальника, а ще третина вказала на наявність «технічних учасників» та навмисне завищення очікуваної вартості лота.

Мали підозри, що умови тендерної документації прописані під певного постачальника



Серед переліку предметів закупівлі траплялися такі «рідкісні» товари, які важко поставити



Мали підозри про навмисне завищення очікуваної вартості предмета закупівлі з подальшим розподілом «надлишкової» суми між замовником та постачальником

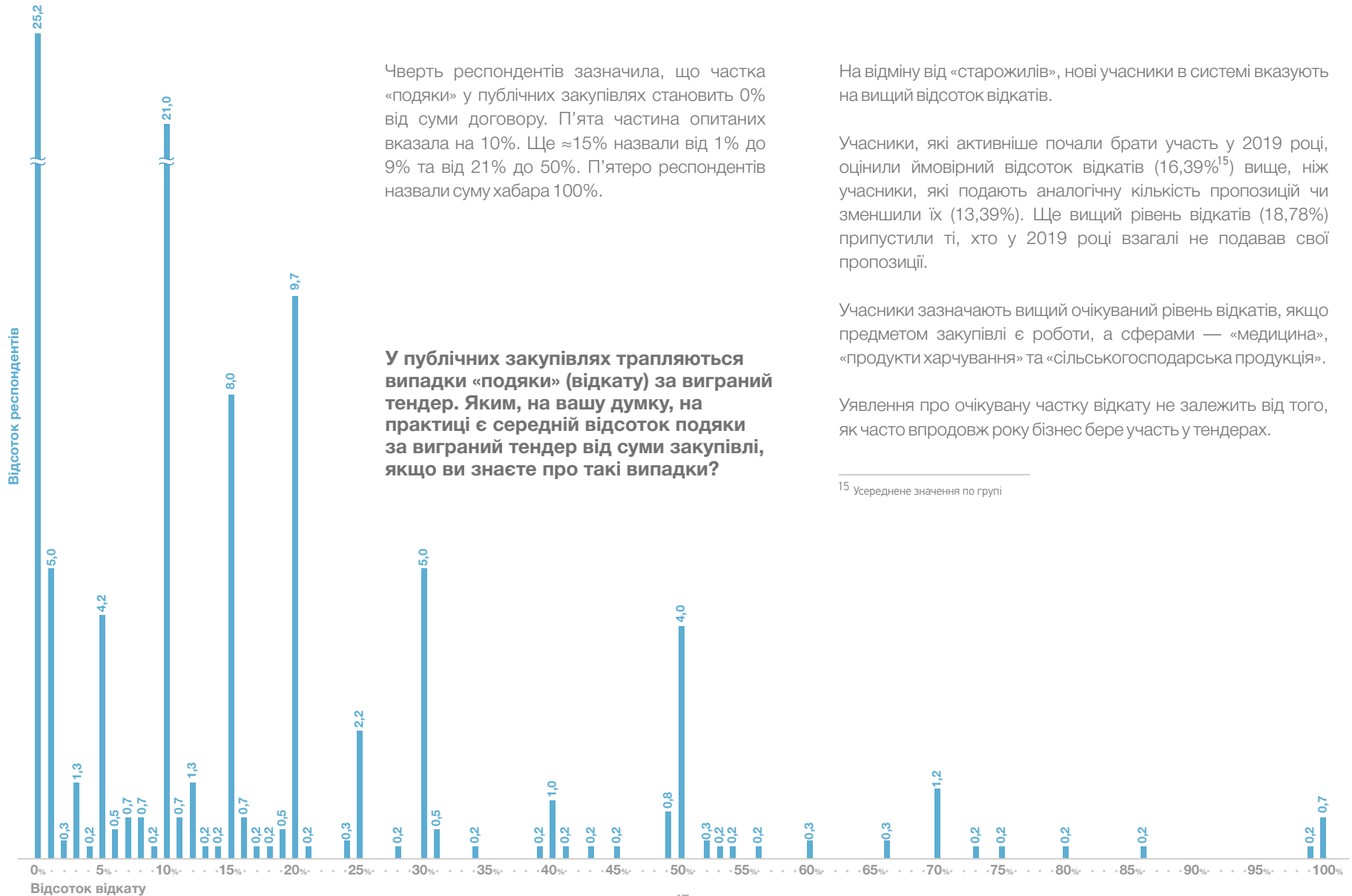


Були свідком імітації конкуренції у закупівлі шляхом участі «технічних учасників»



Відвантажили замовнику з його згоди менше товарів, ніж передбачено договором (зазначення неправдивої інформації в актах прийому-передачі)





Чверть респондентів зазначила, що частка «подяки» у публічних закупівлях становить 0% від суми договору. П'ята частина опитаних вказала на 10%. Ще ≈15% назвали від 1% до 9% та від 21% до 50%. П'ятеро респондентів назвали суму хабара 100%.

У публічних закупівлях трапляються випадки «подяки» (відкату) за виграний тендер. Яким, на вашу думку, на практиці є середній відсоток подяки за виграний тендер від суми закупівлі, якщо ви знаєте про такі випадки?

На відміну від «старожилів», нові учасники в системі вказують на вищий відсоток відкатів.

Учасники, які активніше почали брати участь у 2019 році, оцінили ймовірний відсоток відкатів (16,39%¹⁵) вище, ніж учасники, які подають аналогічну кількість пропозицій чи зменшили їх (13,39%). Ще вищий рівень відкатів (18,78%) припустили ті, хто у 2019 році взагалі не подавав свої пропозиції.

Учасники зазначають вищий очікуваний рівень відкатів, якщо предметом закупівлі є роботи, а сферами — «медицина», «продукти харчування» та «сільськогосподарська продукція».

Уявлення про очікувану частку відкату не залежить від того, як часто впродовж року бізнес бере участь у тендерах.

¹⁵ Усереднене значення по групі

ВИСНОВКИ

Активність учасників у ProZorro

висновки на основі даних ВІ

За останній рік роботи ProZorro (серпень 2018 — серпень 2019 рр.) менше 30% учасників брали участь лише в одному тендері на рік і лише ≈20% змагалися в торгах раз на місяць або частіше. Половина учасників подавали тендерні пропозиції від 2 до 10 разів на рік. При цьому близько половини учасників співпрацювали впродовж року лише з одним замовником.

Щороку замовники дискваліфікували приблизно половину учасників, які подавалися на торги. Характерно, що для більшості з них це радше винятки, ніж системні проблеми. Майже половина зі всіх дискваліфікованих щороку мали лише одну дискваліфікацію, ще 18% дискваліфікували два рази за рік.

З кожним роком все більша кількість підприємців беруть участь у закупівлях від 200 тис. грн і більше. Окрім цього, ≈50% всіх учасників торгів беруть участь у закупівлях лише в межах своєї області.

З моменту запуску пілотного проекту ProZorro і до 1 серпня 2019 року понад 90 тис. учасників подавали пропозиції на торги. З часом певні учасники перестали брати участь у конкурентних закупівлях. Так, вже на третьому році роботи ProZorro досі подавали пропозиції на торги приблизно половина всіх учасників, які приєдналися протягом попередніх років.

Для трьох років характерно, що переважна більшість нових учасників, які припинили брати участь у перший рік роботи, йшли з ProZorro одразу після 1-2 спроб. Критичними можна назвати перші 5 частей, адже 90% з учасників, які перестали йти на конкурентні торги, подавали свої пропозиції до 5 разів включно. Це породжує необхідність приділяти більше уваги «новим» учасникам, щоб заохотити їх залишитися в системі.

Що впливає на бажання і надалі працювати в ProZorro

висновки на основі результатів опитування

87% респондентів зазначили, що скоріш за все і надалі продовжать брати участь у конкурентних закупівлях у ProZorro. При цьому високо оцінюють свою задоволеність системою лише 54%, а ще 26% поставили їй «трійку» з п'яти можливих балів.

Проаналізувавши відповіді, аналітики DOZORRO з'ясували, що на наміри і надалі працювати в ProZorro суттєво впливає задоволеність системою. Вона залежить від:

- відчуття зниження рівня корупції
- обґрунтованості дискваліфікацій
- роботи колеги АМКУ
- взаємодії з електронним майданчиком
- зручності пошуку тендерів
- процесу подачі пропозиції
- можливості взаємодіяти із замовником через електронну систему

Бізнес, який більш задоволений та планує і надалі брати участь у закупівлях, часто подається впродовж року (три і більше разів на місяць), уже взяв участь у великій кількості тендерів (більше 70) та у 2019 році активніше подається на торги порівняно з попередніми роками.

Усіх, хто заявляє про відсутність наміру надалі працювати в ProZorro, об'єднує висока незадоволеність системою. Незадоволені оцінили систему в середньому на 1,73 бала, а задоволені — на 3,61.

Якщо бізнес має невеликий досвід участі у торгах (до 10 закупівель), зменшив свою активність у 2019 році порівняно з попередніми роками, то скоріш за все це означає, що він незадоволений системою ProZorro і не планує надалі брати участь у конкурентних закупівлях.

Незалежно від того, з якими проблемами учасники стикалися в тендерах — демпінгом, вимогою від замовника надати необов'язкові документи, безпідставним відхиленням пропозиції тощо, — вони в середньому задоволені ProZorro на 3,28 бала. Водночас ті, хто заявили, що з жодною з перелічених проблем не стикалися, ставлять ProZorro 4,08 бала. Отже, що менше учасники бачать вищезгаданих проблем, то більше вони будуть задоволені системою.

Цікаво, що ані демпінг конкурентів, ані власний демпінг суттєво на задоволеність системою не впливають.

Вплив дискваліфікацій

висновки на основі результатів опитування

На рішення надалі брати участь у торгах не впливає факт наявності дискваліфікацій.

Проте має вплив обґрунтованість пояснень про причини дискваліфікації. Якщо бізнес вважатиме, що замовник обґрунтовано пояснив причину дискваліфікації, він буде більше задоволений системою. Водночас це скоріш за все не збільшить його бажання брати участь у торгах. Якщо ж бізнес вважатиме, що дискваліфікацію пояснили необґрунтовано, — це негативно вплине як на його бажання працювати в ProZorro, так і його задоволеність системою.

Корупція та її вплив на рішення брати участь у торгах

висновки на основі результатів опитування

На рішення надалі брати участь у торгах прямо не впливає факт наявності в системі корупції (через особистий досвід, або через досвід колег).

Проте на плани залишатися в ProZorro впливає сприйняття гостроти проблеми корупції. Серед тих, хто не планує більше брати участь у торгах, більшість сприймає корупцію як дуже гостру проблему. І навпаки, серед тих, хто планує працювати в ProZorro, більшість вважає, що корупція є, але вона не основна проблема.

Також на рішення і надалі працювати в ProZorro впливає відчуття учасника, чи стало корупції більше або менше. Ті, хто планують надалі брати участь у торгах, більш схильні вважати, що корупції стало менше. Ті, хто не планують працювати в системі, — вважають, що її стало більше.

Цікаво, що після реформи публічних закупівель майже не змінилася частка тих, хто особисто (24%) або через колег (19%) стикався з корупцією в закупівлях. Проте на 9% більше опитаних вважають, що не стикалися з корупцією після запуску ProZorro, якщо порівнювати з періодом, коли ще здійснювалися державні закупівлі (41% та 32% відповідно).

На питання про те, яким наразі може бути розмір відкату в публічних закупівлях, чверть опитаних відповіла 0% від суми договору. Приблизно половина опитаних вважає, що відкат становить від 1% до 20% (найчастіше у цьому діапазоні називали відкати 10%).

Трансперенсі Інтернешнл Україна
вул. Січових Стрільців, 37-41, 5 поверх,
м. Київ, Україна, 04053
тел.: +38 044 360 52 42
веб-сайт: ti-ukraine.org
е-mail: office@ti-ukraine.org

Київ – 2019