

Аналіз ринку

“ «Аналіз ринку є ключовим компонентом аналізу заходів реагування; він інформує про розробку та впровадження відповідних втручань з використанням та підтримкою місцевих ринків» (Партнерство з навчання з питань грошової допомоги, Мінімальні стандарти для аналізу ринку (MISMA))

В умовах кризи гуманітарний сектор має величезний потенціал впливу на місцевий ринок. Важливо діяти на основі гуманітарних принципів та цінностей та пам'ятати про концепцію «Не нашкодь». Аналіз ринку є важливим компонентом аналізу ситуації, збору інформації, яка буде корисною для розробки плану втручання та його реалізації. Це також важливий елемент планування на випадок надзвичайних ситуацій та готовності до них.

Ключові фактори аналізу ринку:

- Характер і походження пропонованих продуктів.
- Місцеві виробничі потужності.
- Основні місцеві продукти.
- Ємності для зберігання, які є у постачальників.
- Маршрути транспортування та потенційні ризики для товарів на складах.
- Знання взаємозв'язків між різними агентами.
- Зовнішні, політичні, метеорологічні фактори.

Джерело: [МФЧХ](#)

Інструменти

Існує кілька ключових інструментів, з яких можна отримати інформацію про ринок. Коли установа або приватна особа здійснює закупівлі, існує великий обсяг інформації, яка допоможе проаналізувати ринок, що оточує організацію. Гуманітарні організації повинні за потреби проводити переглянуті оцінки ринку.

- **Список постачальників** - До закупівель в одній установі може бути залучено багато осіб. Наполегливо рекомендується вести каталог постачальників, де можна знайти основну інформацію про продукти, які вони пропонують, а також про минулий досвід або будь-яку іншу відповідну інформацію.
- **Запит на інформацію (RFI) та Висловлення зацікавленості (EOI)**- Запит на інформацію та Висловлення зацікавленості - це документи, за допомогою яких запитується інформація у постачальників, щоб зробити їхні пропозиції офіційними, а також за допомогою яких можна провести аналіз ринку певного товару.
- **Відстеження закупівель** - Будь-яка система, що використовується для відстеження поточного стану закупівель, а також інформування інших відділів про стан їхніх запитів і в цілому.
- **Прайс-лист** - Відстежуйте історію витрат на закупівлі, формуйте припущення для планування відстежуйте динаміку вартості товарів і послуг на ринку.

Аналіз постачальників

Іноді складно скласти уявлення про постачальника лише за офіційною тендерною документацією. Відділ закупівель може захотіти відвідати постачальників на їхньому робочому місці, особливо коли агенції мають намір розпочати тривалі відносини з певним постачальником. Не варто недооцінювати силу особистої розмови або деталі, які

можна дізнатися, знаючи їхні потужності.



Корисні кроки для виконання:

- Встановіть перший контакт з постачальником.
- Проаналізуйте спроможність та професіоналізм постачальника: кількість працівників, методи роботи, загальне обслуговування тощо.
- Проаналізуйте доступні продукти або послуги. Де постачальник купує товар або сировину? Як здійснюється доставка товарів? Чи можуть вони імпортувати кращі/дешевші продукти?
- Зрозумійте бізнес-модель постачальника, його виклики, джерела та проблеми.
- Зберіть інформацію, яка в іншому випадку ніколи не була б відображена на папері.
- Визначте інші можливі критерії вибору, крім ціни.

Невідповідність постачальника

Настійно рекомендується виключити постачальників з будь-яких закупівель з будь-якої з таких причин:

- Вони збанкрутували або припиняють діяльність.
- Їх визнано винними у серйозних професійних помилках.

- Встановлено, що вони практикують дитячу працю, сексуальну експлуатацію та насильство, рабство, хабарництво, грубу недбалість щодо навколишнього середовища або неналежну безпеку працівників.
- Вони не виконали зобов'язань, пов'язаних зі сплатою податків відповідно до законодавства країни або у країні, яка отримує вигоду від контракту.
- Їх було засуджено за шахрайство, корупцію, участь у злочинних організаціях або будь-яку іншу незаконну діяльність.
- Їм було оголошено про серйозне порушення зобов'язань через недотримання договірних зобов'язань в інших закупівельних процедурах, проведених з цією організацією.

Як доказ того, що потенційний постачальник не підпадає під одну з вищезазначених ситуацій, потенційний постачальник повинен надати принаймні один з наступних документів:

- АНедавній витяг із судових матеріалів.
- Еквівалентний документ, виданий судовим органом.
- Афідевіт, що свідчить про те, що постачальник поважає основні соціальні права та умови праці та не експлуатує дитячу працю.
- Заява під присягою, підписана законним представником компанії перед адміністративним або юридичним працівником, аудитором або кваліфікованим органом у країні походження або реєстрації.
- Самостійна сертифікація щодо вищезазначеного судового статусу.

Перед укладанням договору з установою настійно рекомендується:

- Там, де це можливо, установи повинні проводити перевірку постачальників і продавців, використовуючи наявні місцеві засоби.
- Деякі донорські агентства вимагають перевірки постачальників на наявність у додаткових міжнародних списках, що стосуються злочинної діяльності або тероризму.
- Агентства з надання допомоги завжди повинні запитувати рекомендації з інших відомих джерел, які могли закуповувати товари або послуги у визначеного постачальника в минулому.

Контракти не повинні присуджуватися учасникам торгів, які під час процедур закупівлі:

- Підлягають конфлікту інтересів.
- Не надали інформацію, запитану організацією, як умову участі в процедурах закупівель, або вони надали неправдиву інформацію.
- Є винуватцями корупційних дій, шахрайства, змови або примусу.