

Як використати ринкові консультації, щоб визначити очікувану вартість



Отримайте від ринку потрібну інформацію про:

- ціни на ринку у відкритих джерелах;
- предмет під час консультацій з ринком.

Дослідіть ринок і дізнайтеся про:

- актуальні ціни;
- постачальників/підрядників та рівень конкуренції;
- можливі варіанти предмета закупівлі з огляду на нові технічні рішення та інновації.

Три кроки, щоб отримати потрібну інформацію від учасників на ринку

- ✓ Надішліть лист-звернення до учасників ринку з проханням надати свої комерційні пропозиції.
- ✓ Сформуйте і надішліть повідомлення — анкети, запити, запрошення до обговорення. Опишіть в них необхідні та бажані вимоги до предмета закупівлі.
- ✓ Зазначте, що за такими повідомленнями у вас не виникають зобов'язання надавати перевагу учасникам ринку, що брали участь в ринкових консультаціях.

Три правила, аби не звинуватили у перевагах для окремих учасників

- ✓ Неупереджено та однаково ставтеся до потенційних учасників закупівлі незалежно від їх участі у ринкових консультаціях, що передували такій закупівлі.
- ✓ Дотримуйте принципів недискримінації та прозорості.
- ✓ Оприлюднюйте інформацію про ринкову консультацію, щоб її могли побачити якомога більше учасників ринку.

Опрацюйте отримані пропозиції та використайте інформацію, щоб:

- визначити оптимальні вимоги до предмета закупівлі;
- розрахувати обґрунтовану очікувану вартість.