**ШАБЛОН GEN 6. Контрольний перелік питань щодо дослідження ринку / TEMPLATE GEN 6: Market Survey Checklist**

(Для закупівель на суму 300 євро і вище) / (For Procurements of EUR 300 and above)

Ця форма призначена для внутрішнього користування як контрольний список під час дослідження ринку / This form is for internal use and to be used as a checklist when conducting a market survey.

|  |
| --- |
| **Вимоги донорів / Donor requirements** |
| Перед початком дослідження ринку перевірте, чи мають донори будь-які конкретні вимоги щодо громадянства Підрядника та країни походження товарів. За наявності таких вимог необхідно вивчити місцевий ринок щодо відповідності цим вимогам / Before initiating the market survey check if there are any specific donor requirements with respect to nationality of the Contractor and country of origin of the supplies. In which case the ability of the local market to comply with the requirements must be researched |
| **Реєстрація організації / Organisational registration** |
| Чи зареєстровано організацію як платника ПДВ та/або звільнено від податку? / Is the organisation VAT registered and/or tax exempted? |
| **Проєктні вимоги / Project requirements** | **Перевірено √ / Tick off √** |
| **Крок 1 / Step 1** | Визначте товари, послуги та роботи, необхідні в межах проєктної діяльності / Based on the project activities, identify the supplies, services and works required.  |  |
| **Крок 2 / Step 2** | Необхідно скласти приблизну специфікацію товарів. Перевірте, чи не має продукція терміну придатності, на який треба зважати (наприклад, харчові продукти, презервативи, ліки тощо) / Rough specifications for the items shall be drafted. Check if any of the products have a critical shelf life to considered (e.g. food, condoms, medicine etc.).Подумайте, чи пов’язані з конкретним продуктом або галуззю певні соціальні чи екологічні ризики. Якщо так, розгляньте альтернативні варіанти / Consider, if there are social or environmental risks connected to a specific product or industry - consider alternatives. Прохання керуватися кодексом поведінки для підрядників (див. Додаток GEN 4-1) / Please refer to the Code of Conduct for Contractors (See Annex GEN 4-1) |  |
| **Структура та доступність ринку / Market structure and availability** |  |
| **Крок 1 / Step 1** | Перевірте ринкові ціни, наприклад, за торгово-промисловим розділом телефонного довідника, опублікуйте оголошення про комерційні можливості або дослідіть базу даних підрядників ProLog (зв’яжіться з ProLog для отримання доступу до нашої бази даних). Прохання керуватися розділом 4.11.2 посібника з пошуку постачальників / Check the market for prices e.g. yellow pages, publish an advertisement of business opportunities or search the ProLog contractor database (contact ProLog for access to our database). Please refer to section 4.11.2 in the Manual on how to source suppliers. Перевірте рівень якості продукції, відвідавши деяких постачальників. Під час відвідування також зверніть увагу на загальні умови праці та екологічні ризики / Check the level of quality of their products by visiting some suppliers. When visiting suppliers also take notice of general working conditions and environmental risks. Прохання керуватися кодексом поведінки для підрядників (див. Додаток GEN 4-1) / Please refer to the Code of Conduct for Contractors (See Annex GEN 4-1) |  |
| Враховуйте спеціальні вимоги щодо закупівлі фармацевтичних препаратів (див. розділ 4.13 посібника). Перевірте, чи може хтось із постачальників надати необхідну документацію або, можливо, ЮНІСЕФ, «Лікарі без кордонів» чи інші центри гуманітарних закупівель можуть допомогти з постачанням / Be aware of the special requirements for procurement of pharmaceuticals (see section 4.13 in the Manual). Check if any of the suppliers can provide the required documentation or alternatively if UNICEF, MSF or other HPCs can assist with the supply.  |  |
| Вивчіть торгові звичаї щодо необхідних товарів / Investigate trade customs for the required items.  |  |
| Перевірте спроможність постачальників: чи може один постачальник надати необхідну кількість товарів або замовлення доведеться поділити між кількома постачальниками. Який середній час доставки товарів? Який середній термін дії пропозицій? / Check the capacity of the suppliers; Can one sole supplier deliver the quantities needed or will the order need to be split between several suppliers. What is the average delivery time for the items? What is the average validity of the offers?Аналіз постачальників має охоплювати реєстрацію потенційних постачальників як платників ПДВ. Якщо попередній добір пройшли постачальники, не зареєстровані як платники ПДВ, прохання переконатися, що це відповідає вимогам донорів / Supplier analysis should cover VAT registration of potential suppliers. If suppliers without VAT registered are shortlisted, please ensure that this is donor compliant. |  |
| Прохання передбачати в дослідженні ринку етичні міркування, як-от ризик соціальних чи трудових порушень або екологічні ризики. Використовуйте знання місцевих особливостей і пам’ятайте, що етичні ризики та порушення часто пов’язані з конкретними продуктами чи секторами. *Найнижча пропозиція може виявитися не найетичнішим варіантом закупівлі /* Please include ethical considerations in the market survey e.g. risk of social or labour violations or environmental risks. Make use of local knowledge and be aware that ethical risks and violations are often related to specific products or sectors. *The lowest offer might not be the most ethical procurement choice.*  |  |
| **Крок 2 / Step 2** | Зберіть назви постачальників і запитайте ціну не менш як на два товари з аналогічними технічними характеристиками та рівнем якості. Внесіть ціни до бюджету та плану закупівель (зверніть увагу, чи передбачено в ціні місцеві транспортні витрати та ПДВ). Складіть список постачальників (він може знадобитися пізніше) / Collect names of suppliers and request at least two prices per item with similar technical specifications and quality level. Insert the prices in the budget and Procurement Plan (be aware if local transport costs are included in the price and if VAT is included). Draft a supplier list (this can be useful later). |  |
| **Розподіл постачання товарів / Distribution of supplies** |
| **Крок 1 / Step 1** | Перевірте, коли будуть потрібні товари та чи можна їх поставити на місце відразу або необхідно буде здійснювати часткові постачання. Складіть план розподілу та вкажіть у ньому дати, коли товари має бути доставлено (зразок плану розподілу див. у Додатку GEN 9-3) / Check when the items are required and if all can be supplied to the site at once or if partial deliveries are required. Draft a distribution plan and insert the date for when the items are required (see Annex GEN 9-3 for a sample of distribution schedule).  |  |
| **Крок 2 / Step 2** | На підставі графіка розподілу перевірте, чи є потреба в складському зберіганні. Наприклад, коли йдеться про товари, чутливі до коливань ціни, як-от цемент, сталь тощо, може виникнути необхідність закупити всі матеріали відразу та зберігати їх на складі, якщо постачальники не можуть здійснювати часткові постачання впродовж, наприклад, 6 місяців без зміни ціни. Не забудьте додати до бюджету витрати на складське зберігання / Based on the distribution schedule check if there is a need for warehousing. For instance, with price sensitive commodities such as cement, steel etc. it may be necessary to purchase all material in one go and store it in a warehouse, if the suppliers cannot make partial deliveries over e.g. 6 months without changing the price. Remember to include costs for warehousing in the budget. За необхідності складського зберігання перевірте безпекову ситуацію та можливість отримання страхового покриття / In connection with warehousing check the security situation and if insurance coverage can be obtained.  |  |
| **Крок 3 / Step 3** | Якщо на деякі постачання проводитимуться відкриті тендери, перевірте порядок банківських гарантій (перегляньте місцеву газету щодо необхідності гарантії в оголошеннях про проведення тендери, чи продаються тендерні досьє тощо) / If some of the supplies will be subject to Open Tenders, please check the customs for bank guarantees (look in the local newspaper and see if guarantees are required in the Tender Notices, if the Tender Dossiers are sold etc.). |  |
| **Крок 4 / Step 4** | Зберіть інформацію про ринок, спілкуючись із партнерами, наприклад, з НУО та організаціями ООН. У деяких країнах НУО та ООН проводять регулярні зустрічі для обміну інформацією про ринок. Цей форум для обміну інформацією також є цінним інструментом для збирання відповідних відомостей про етичні ризики, пов’язані з місцевим ринком (наприклад, продукти, галузі та постачальники/підрядники. Див. крок 3 у розділі «Структура ринку?») / Collect market information by talking to partners e.g. NGOs and UN organisations. In some countries NGOs and UN meet on a regular basis to share market information. This forum for information sharing is also a valuable tool to collect relevant information on ethical risks related to the local market (e.g. products, industries and suppliers/contractors. See step 3 under ‘Market structure?’).  |  |
| **Імпорт товарів / Import of goods** |
| **Крок 1 / Step 1** | Зв’яжіться з вашим кліринговим агентом або кліринговим агентом однієї з організацій ООН, опишіть товари, які необхідно імпортувати, їхню кількість і передбачувану ціну та попросіть поради з таких питань / Contact the clearing agent or a clearing agent of one of the UN organisations to outline the items that are to be imported, the quantities and estimated price and ask for advice on: 1. витрати на митне оформлення / Costs for customs clearing;
2. специфічні податки та мита на імпорт / Specific import taxes and duties;
3. збори за простій судна в аеропорту та місцевому порту / Demurrage charges at the airport and the local harbour;
4. документи, потрібні для митного оформлення, а також необхідна кількість оригіналів і копій документів / Which documents are needed for the clearing and how many originals and copies of the documents are required;
5. скільки часу забере процес митного оформлення / How long the clearing process takes and;
6. чи треба отримувати ліцензію на імпорт певних товарів. Якщо так, скільки часу забере отримання ліцензії та які потрібні документи для отримання ліцензії на ввезення, наприклад, вибухових речовин, детекторів, супутникового обладнання, обладнання для зв’язку, військового обладнання, наркотиків, як-от морфін тощо (впишіть терміни до плану закупівель, а витрати до бюджету) / If any of the supplies are subject to an import license. And if this is the case how long it takes to obtain the license and which documents are required often explosives, detectors, satellite equipment, communication equipment, military equipment, drugs such a morphine etc (insert the timeline in the Procurement Plan and costs in the budget.
 |  |
| **Крок 2 / Step 2** | Крім того, зв’яжіться з іншими НУО та організаціями ООН, щоб дізнатися більше про їхній досвід імпорту товарів / In addition, contact other NGOs and UN organisations to learn more about their experiences with import of supplies. |  |
| **Крок 3 / Step 3** | Якщо транспортній компанії потрібна ліцензія на імпорт та експорт із країни експорту, їх також необхідно отримати. Уточніть процедуру й термін отримання ліцензії в постачальника / If the shipping agent requires an import license and export license from the country of export, this shall also be obtained. Check the procedure and time line for this with the supplier. |  |
| **Крок 4 / Step 4** | Перевірте вартість міжнародного перевезення та страхування (додайте витрати до бюджету). Перевірте тривалість рейсу (вкажіть час транспортування в плані закупівель). Зважайте на тривалий час перевезення в деяких портах. Для своєчасного доставлення рекомендовано використовувати послуги транспортної компанії, яка добре зарекомендувала себе в цих країнах / Check international freight and insurance costs (include the costs in the budget). Check duration of the voyage (insert the transport time in the Procurement Plan). Be aware of extensive transit time for some ports. For timely delivery it is advisable to use a transport company which is well established in these countries. |  |