



CENTRE OF
EXCELLENCE IN
PROCUREMENT
at Kyiv School of Economics

Результати опитування

Життя закупівельників в умовах карантину



KSE | Kyiv
School of
Economics

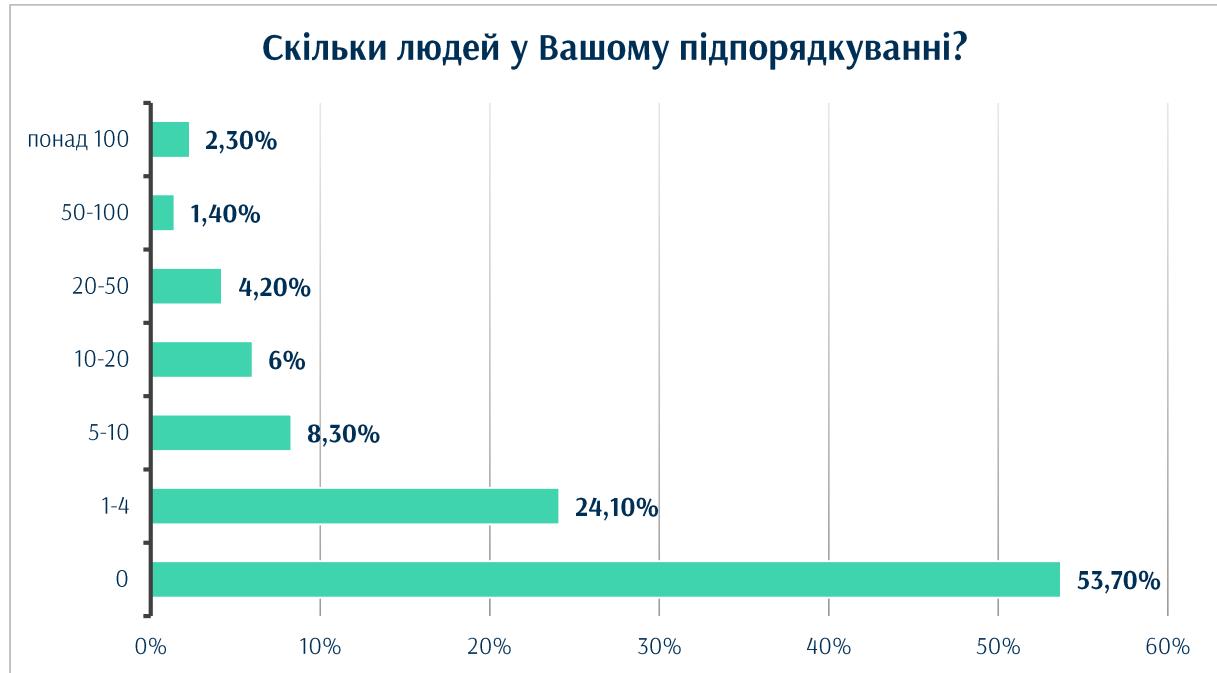


Щоб розробляти актуальні дослідження, інструменти та навчальні програми, які задовольняють потреби відповідальних за закупівлі та постачання працівників організацій, навчально-аналітичний Центр вдосконалення закупівель KSE завжди має тримати руку на пульсі. Тому наша команда дуже ретельно опрацьовує фідбек експертів, випускників та представників спільноти закупівельників.

У травні 2020 року ми провели опитування закупівельників публічного та комерційного секторів, щоб зрозуміти, як змінилося життя відповідальних за закупівлі та поставки колег у зв'язку з кризою.

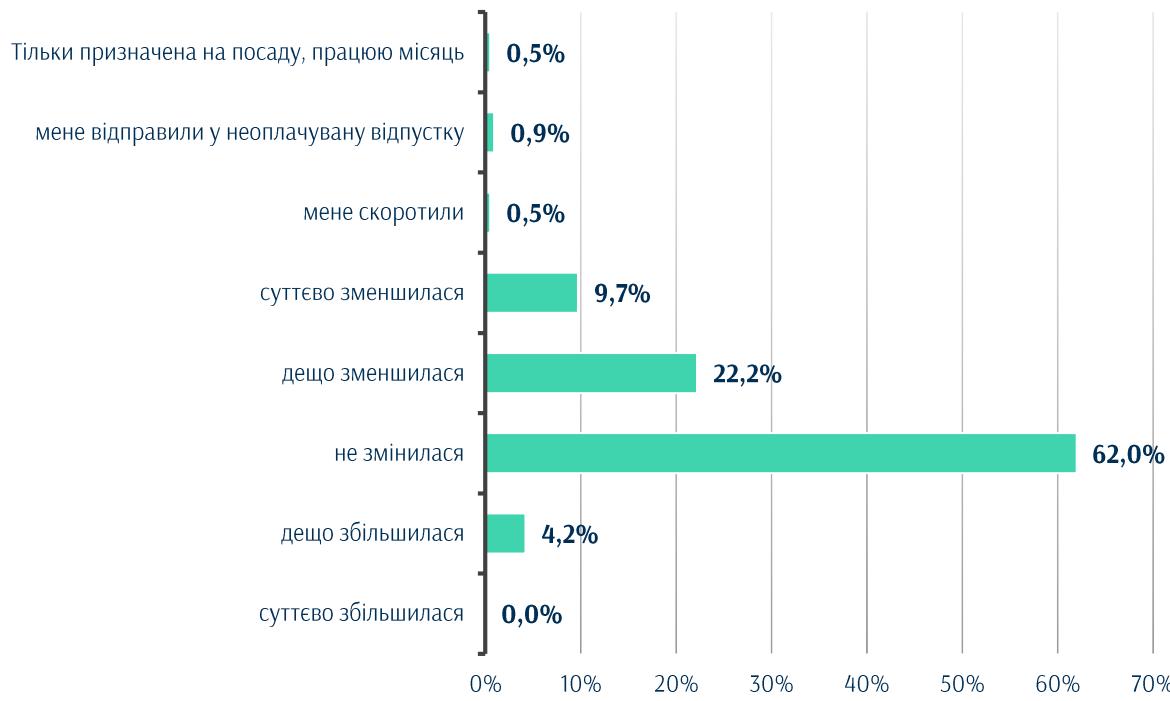
У даному опитуванні взяли участь понад 200 закупівельників з досвідом роботи від 2 до 10 років (57,6%). Кожен четвертий учасник опитування має професійний стаж у закупівлях від 10 до 25 років. Серед опитаних були як керівники закупівельних департаментів, їхні заступники та спеціалісти, так і уповноважені особи, секретарі та голови тендерних комітетів. У кожного другого опитаного є як мінімум одна людина в підпорядкуванні. У кожного сьомого опитаного у підпорядкуванні понад 10 працівників.

Згідно з результатами нашого опитування, на щастя, в більшості випадків зарплата відповідальних за закупівлі і постачання не змінилася (62%).



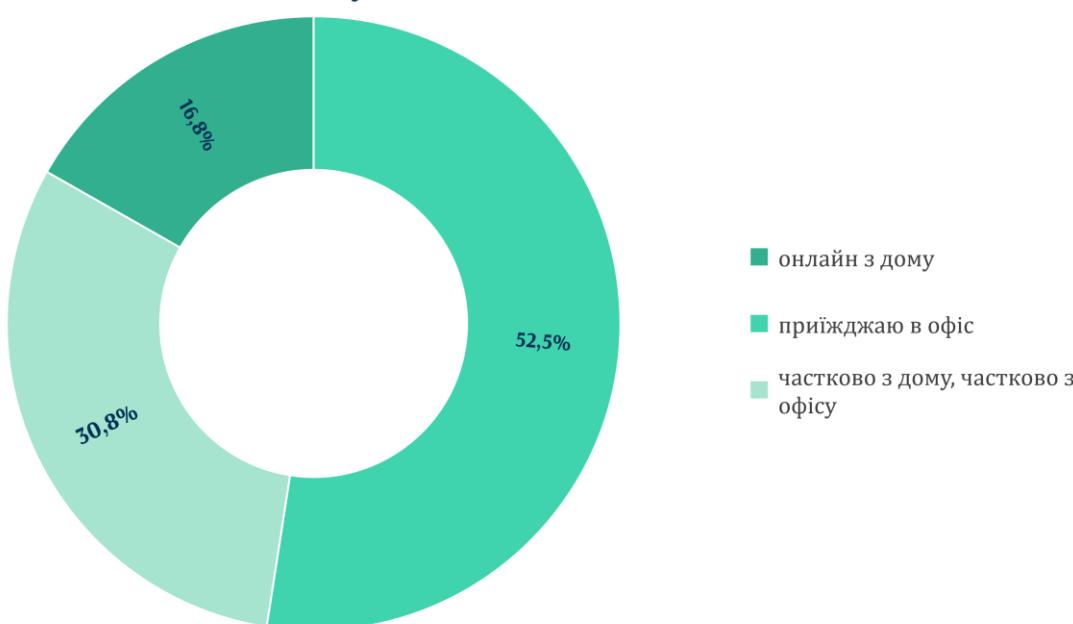
Згідно з результатами нашого опитування, на щастя, в більшості випадків зарплата відповідальних за закупівлі і постачання не змінилася (62%). Дещо зменшилася зарплата у 22%, у 4% навіть дещо збільшилася.

Чи змінилася Ваша зарплата внаслідок введення карантину?

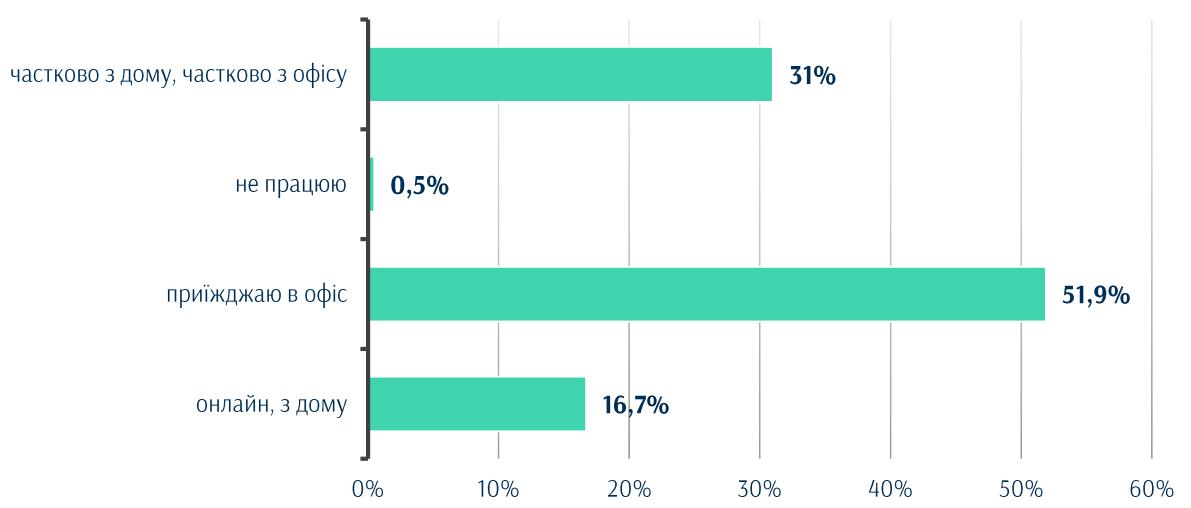


З офісу продовжують працювати близько 50% опитаних працівників, онлайн з дому працює 16% відповідальних за закупівлі і постачання. Решта поєднує роботу з дому з офісною.

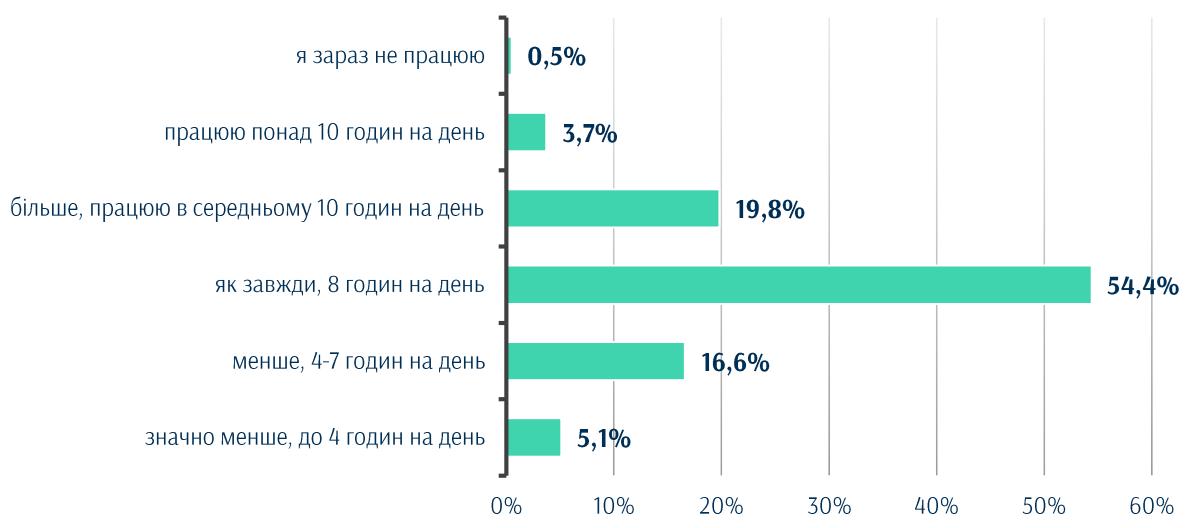
У якому режимі в умовах карантину працюють представники закупівельної спільноти?



У якому режимі Ви працюєте?



Скільки часу займає Ваш робочий день у нових умовах?



В умовах карантину більше половини закупівельників працюють, як і раніше, 8 годин на день. Кожному п'ятому опитаному доводиться працювати 10 годин на день. Менше працюють, від 4 до 7 годин на день, 16,2% закупівельників.

Також ми запитали закупівельників, чи доводиться їм працювати по вихідним. 59% відповіли, що не доводиться. Майже завжди по вихідним працює кожний десятий, кожному третьому доводиться працювати інколи.

В умовах кризи керівництво відчуває цінність відповідальних за закупівлі і постачання, що очікування і навантаження на закупівельну функцію під час карантину зросли.

Про що говорять дані результати. Вони вказують на те, що в умовах кризи керівництво відчуває цінність відповідальних за закупівлі і постачання, що очікування і навантаження на закупівельну функцію під час карантину зросли. Скоротили під час карантину одну людину з 200. Одну людину зі 100 відправили у неоплачувану відпустку. Отже, у середньому тенденція у даному питанні досить позитивна.

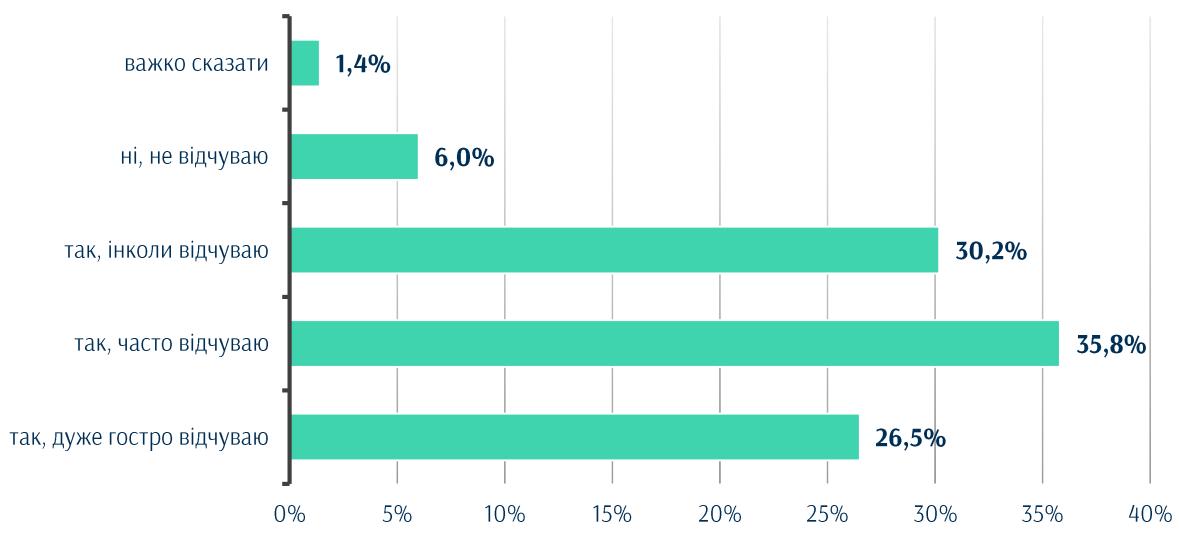
Резонансним виявилося питання, що заважає вам під час карантину ефективно працювати з дому?



Домашні обов'язки та догляд за членами родини є найпопулярнішою відповіддю. Другою за популярністю проблемою, яка заважає ефективно працювати з дому - це неналагоджена комунікація з колегами. На початку карантину наша команда зрозуміла важливість налагодження комунікації між колегами, тому велику увагу у серії безкоштовних вебінарів із гуру закупівельної галузі під назвою #TogetherAtHomeWithCEP було присвячено даній темі. Практично у кожному вебінарі наводилися конкретні інструменти і кейси для оперативного налагодження ефективної комунікації в командах та із постачальниками і партнерами.

Кожному п'ятому учаснику опитування заважає ефективно працювати з дому відсутність відокремленого комфорту відокремленого робочого місця. Одній людині з 20 заважає відсутність або погана якість Інтернету. Внутрішній стан, невизначеність, стрес як основну причину вказали 5% респондентів. Конфлікти та непорозуміння з членами сім'ї з 200 вказали 2 людини.

Чи відчуваєте Ви потребу у підвищенні кваліфікації/ якісному оновленні знань у зв'язку з ситуацією, що склалася?



Разом з тим, згідно з нашим опитуванням, кожний другий закупівельник часто і гостро відчуває потребу в підвищенні кваліфікації та якісному оновленні знань у зв'язку з ситуацією, що склалася. Для публічного сектору це пов'язано із введенням у дію нової редакції закону про публічні закупівлі. Закупівельники з комерційного сектору зрозуміли, що для належного функціонування організації треба швидко приймати рішення на основі аналізу даних, розумітися на світових трендах, інноваціях і категорійних стратегіях.

До початку карантину найефективнішим у світі форматом навчання дорослих був так званий формат “змішаного навчання” (Blended Learning) - поєднання офлайну та онлайну, самостійних та групових занять, теорії і практики. Центр вдосконалення закупівель став першим в Україні закладом для підвищення кваліфікації закупівельників, який використовував даний формат навчання на флагманських курсах “Фахівець з публічних закупівель” та “Менеджер із закупівель”. Однак ми розуміли, що карантин міг внести свої корективи, тому вирішили дізнатися під час опитування, який формат є найзручнішим в нових умовах для відповідальних за закупівлі і постачання працівників.

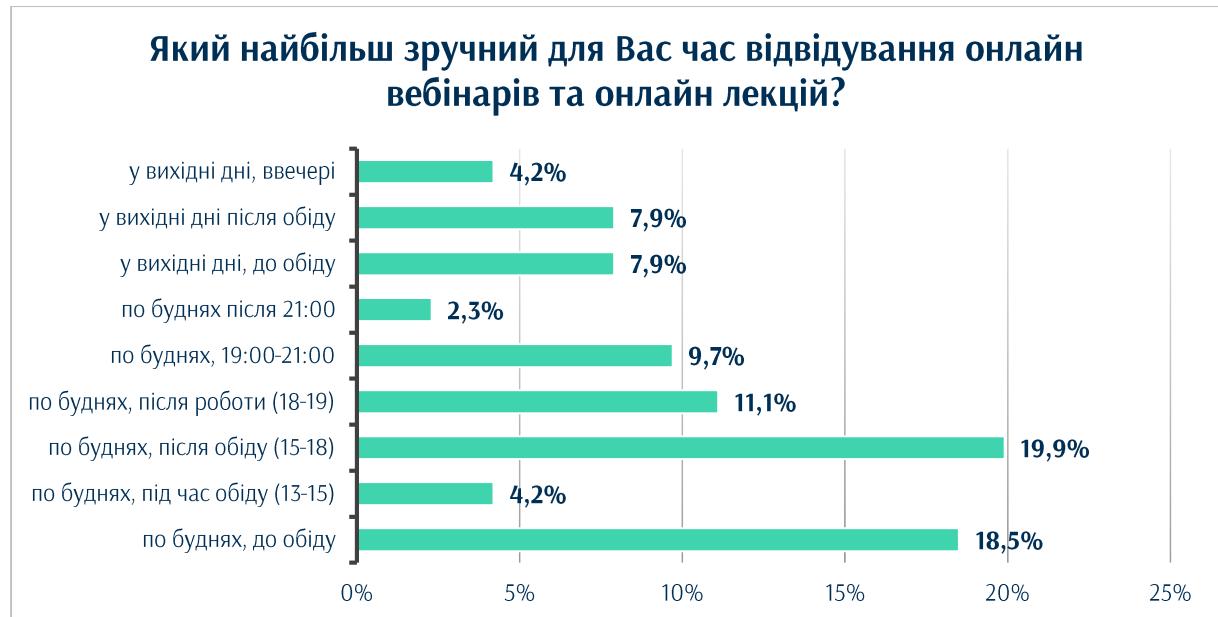
В умовах карантину найбільш ефективним форматом підвищення кваліфікації дорослих лишився формат “змішаного навчання” (Blended Learning).

Опитування підтвердило ефективність формату змішаного навчання - даний формат обрали як найбільш зручний кожний другий опитаний. Приблизно кожний п'ятий обирає онлайн, віддалений формат навчання як найбільш зручний. Ще 20% опитаних обрали

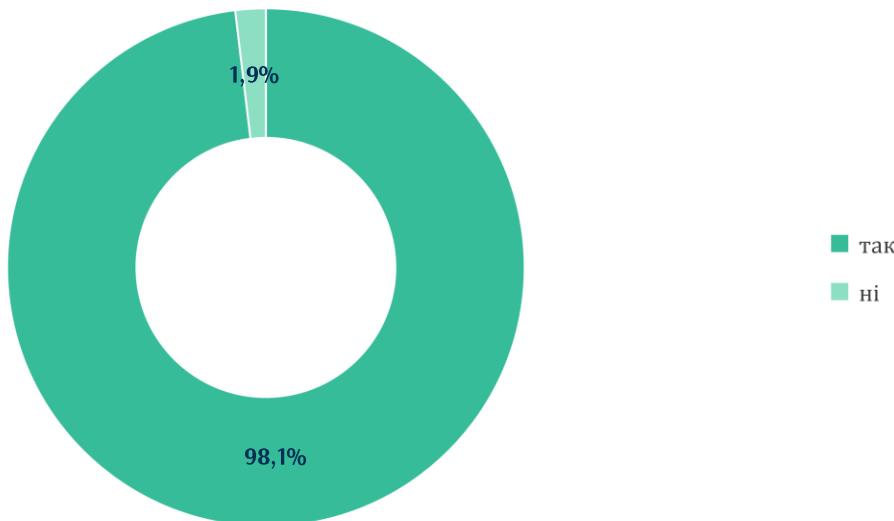
офлайн, у приміщенні в будні. Це свідчить про те, що змішаний формат, який поєднує і онлайн, і офлайн навчальні активності, залишається найбільш ефективним форматом підвищення кваліфікації дорослих.



Коли ж ми запитали закупівельників, який саме час для онлайн навчання є для них найбільш зручним, то отримали дуже багато відмінних результатів. Найбільш популярними з них були по буднях після обіду (20,5%, тобто кожний п'ятий), по буднях, після 21:00 обрали 18,6% респондентів, третім за популярністю став варіант по буднях під час обіду (18,1%).



Чи важлива для Вас можливість передивитися онлайн вебінар у зручний час/ отримати доступ до запису вебінару?

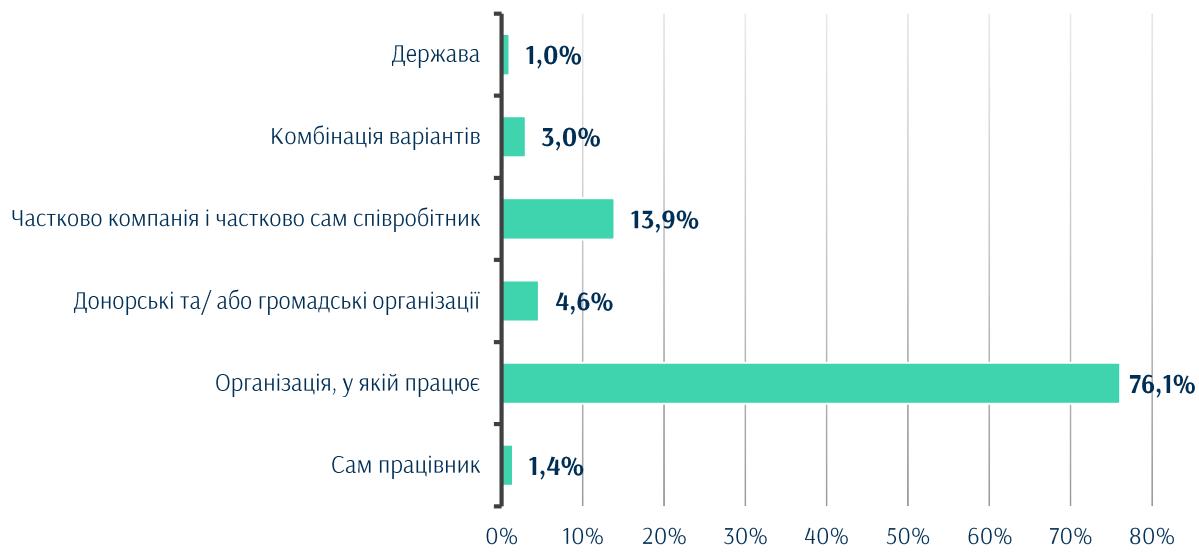


Дані результати говорять про те, що надзвичайно важко виокремити певний час для онлайн уроків, який буде зручним для всіх. Тому дуже важливим аспектом проведення онлайн навчання є наявність запису онлайн вебінарів. 98,1% респондентів підтвердили, що для них є важливою можливість переглянути запис онлайн вебінару у зручний час та отримати доступ до запису вебінару. Навчальні програми курсів “Фахівець з публічних закупівель” та “Менеджер із закупівель” побудовані таким чином, що переглянути навчальний модуль можна у будь-який зручний час. На вивчення кожного модулю і виконання домашнього завдання з теми дається 1 тиждень.

Три з чотирьох опитаних - 76,6% вважають, що за підвищення кваліфікації закупівельника має платити організація, у якій він працює.

Також ми запитали у закупівельників, хто, на їхню думку, має платити за підвищення кваліфікації працівників - сам працівник, організація, частково працівник і організація, держава або донори. Три з чотирьох опитаних - 76,6% вважають, що за підвищення кваліфікації закупівельника має платити організація, у якій він працює. 13,9% опитаних відповіли, що за підвищення кваліфікації мають платити частково організація і частково - сам працівник. На допомогу від донорських та громадських організацій розраховує кожний двадцятий.

Хто, на Вашу думку, має платити за підвищення кваліфікації фахівців та менеджерів із закупівель?

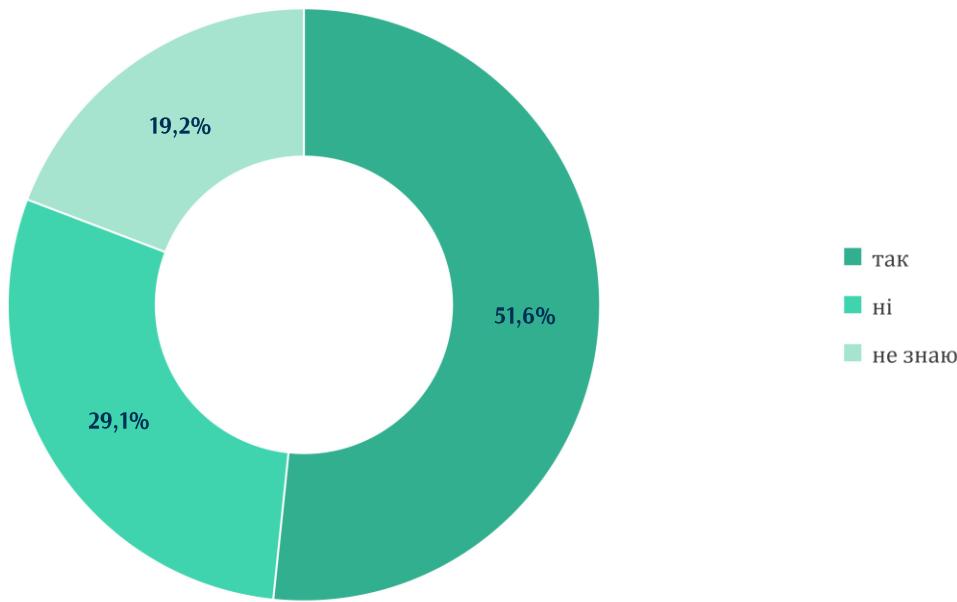


Дані відповіді є достатньо прогнозованими для нас. Практика, коли за навчання працівників сплачує саме організація, є достатньо розповсюдженою при оплаті за наші навчальні курси. За підвищення кваліфікації закупівельників на курсах “Фахівець з публічних закупівель” та “Менеджер із закупівель” може сплатити юр особа, фізична особа (зі знижкою, таким чином ми прагнемо підтримати закупівельників, які розвиваються самостійно), або частково юридична і фізична особа. Також проект USAID/UK aid “Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах/TAPAS” надає 15 стипендій для підвищення кваліфікації публічних закупівельників на флагманській сертифікаційній бізнес програмі “Менеджер із закупівель” Центру вдосконалення закупівель KSE.

Важливо було дізнатися ставлення представників закупівельної спільноти до преференцій у закупівлях для певних типів бізнесу (наприклад, бізнеси ветеранів, жінок, людей з інвалідністю), які мають пільгові умови у публічних закупівлях в деяких країнах. Це актуальне питання в контексті захисту прав вразливих категорій населення. Його час від часу піднімають серед політиків та активістів, але думка закупівельників про це була не досліджена в Україні.

Більшість респондентів (53,1%) вважають, що потрібно створювати пільгові умови в публічних закупівлях для певних категорій бізнесу.

Чи варто, на Вашу думку, створювати пільгові умови в публічних закупівлях для певних категорій бізнесу?



Хто, на Вашу думку, має платити за підвищення кваліфікації фахівців та менеджерів із закупівель?



Отже, більшість респондентів (53,1%) вважають, що потрібно створювати пільгові умови в публічних закупівлях для певних категорій бізнесу. 29% опитаних вважають, що створювати пільгові умови не потрібно. Не визначилися з відповіддю 17,9%.

54,9% закупівельників вважають, що преференції в публічних закупівлях потрібно створити для підприємств, якими володіють люди з інвалідністю. На другому місці зі значним відривом (всього 8,6%) знаходяться підприємства, якими володіють жінки.

Показово, що дане питання викликало резонанс серед респондентів і воно набрало найбільшу кількість власних варіантів відповідей серед представників спільноти закупівельників. Серед відповідей були і варіанти “Ні”, “не варто”, “рівні умови”, “всім підприємствам”, “скрізь можуть бути спекуляції”, “у 2007 році були такі преференції, нічого хорошого з цього не вийшло”, “жодних преференцій, тільки конкуренція”. Поряд із ними були і пропозиції на кшталт “ медичні заклади”, “бюджетники”, “неприбуткові організації”, “молоді підприємства”, “підприємства, які займаються благодійністю”, “державні підприємства”, “підприємства які три роки і більше виграють тендери та виконують договори без порушень, штрафних санкцій, розірвання договорів”.

Дякуємо за відповіді кожному респонденту!

З повагою,
Команда Центру вдосконалення закупівель
Meeting the challenges of tomorrow!

Виконання цього дослідження 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 навчально-аналітичного Центру вдосконалення закупівель KSE і не обов'язково відображає погляди Агентства USAID, Уряду США, Уряду Великої Британії, або Фонду Євразія.

Центр вдосконалення закупівель Київської Школи Економіки (CEP) - це

навчально-аналітичний центр, створений у межах проєкту USAID/UK aid "Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах/TAPAS".

Наша мета - підвищити рівень професіоналізму закупівельної функції державних та приватних організацій шляхом проведення аналітичних досліджень у даній сфері та впровадження ефективних навчальних програм із залученням кращих світових та українських експертів закупівельної сфери та застосування найдієвішої системи у світі для навчання дорослих blended learning.

Наш сайт:
Наша навчальна онлайн платформа:
Ми у Facebook:

sep.kse.ua
ukraine-learns.org
facebook.com/CEP.KSE