

Лайфхаки для учасників публічних закупівель. Частина 4

У рубриці [«Лайфхаки для учасників публічних закупівель»](#) ми підготували для вас наступну порцію корисності, яка, як і всі попередні лайфхаки, допоможе вам наблизитись до перемоги.

У цій частині розглянемо:

як створювати пакет шаблонів документів;

чому пакет шаблонів документів нам полегшить підготовку до участі в усіх наступних запланованих закупівлях;

як аналізувати конкурентів і навіщо це потрібно, розберемо стратегії аукціонів.

Лайфхак № 1. Пакет шаблонів документів

Якщо ви плануєте брати участь не в одній закупівлі, а в декількох, буде зручно під час підготовки мати пакет шаблонів документів. Беручи участь у закупівлях, ви побачите, що багато документів повторюються.

Для того щоб систематизувати процес подання, рекомендуємо створити на вашому комп'ютері папку «Шаблони документів» (Рис. 1 та Рис. 2).

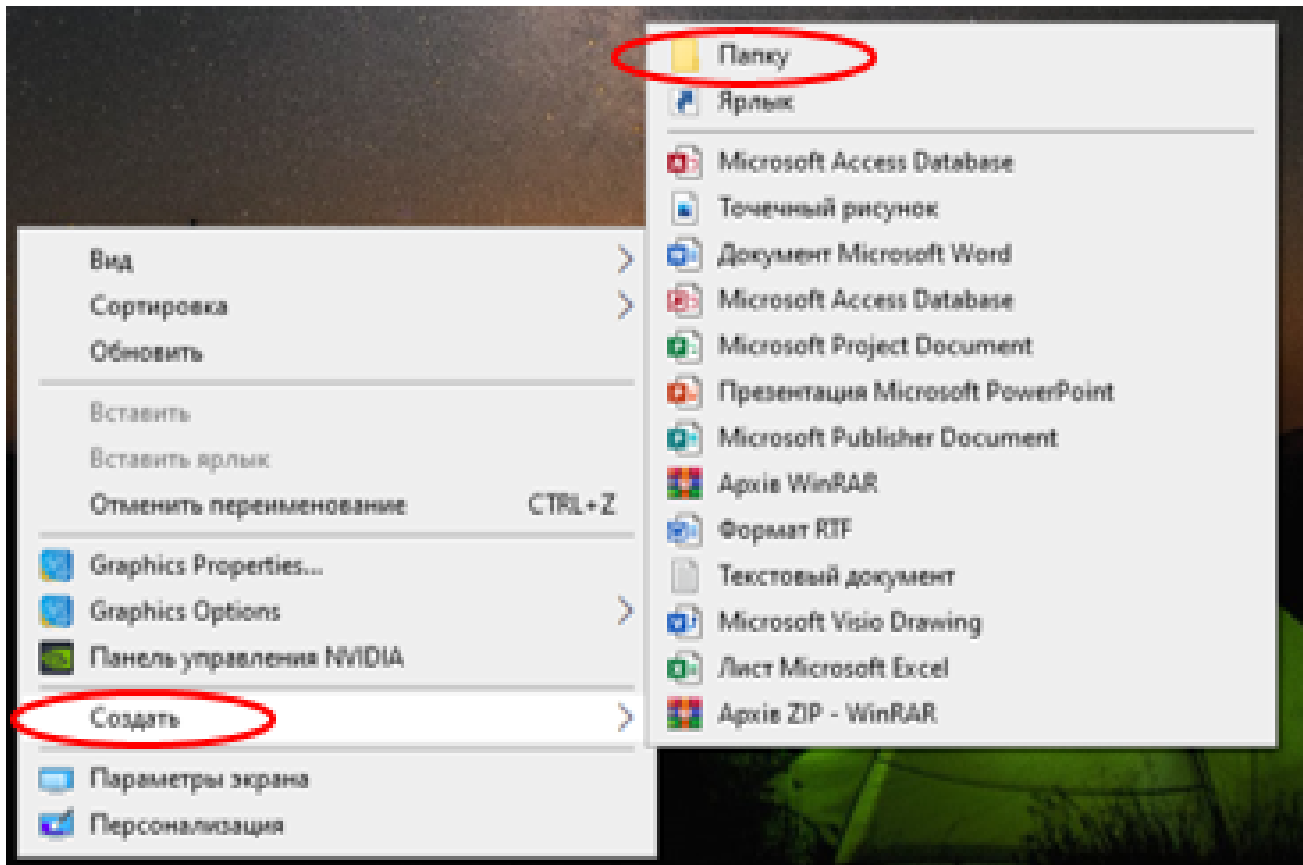


Рис. 1

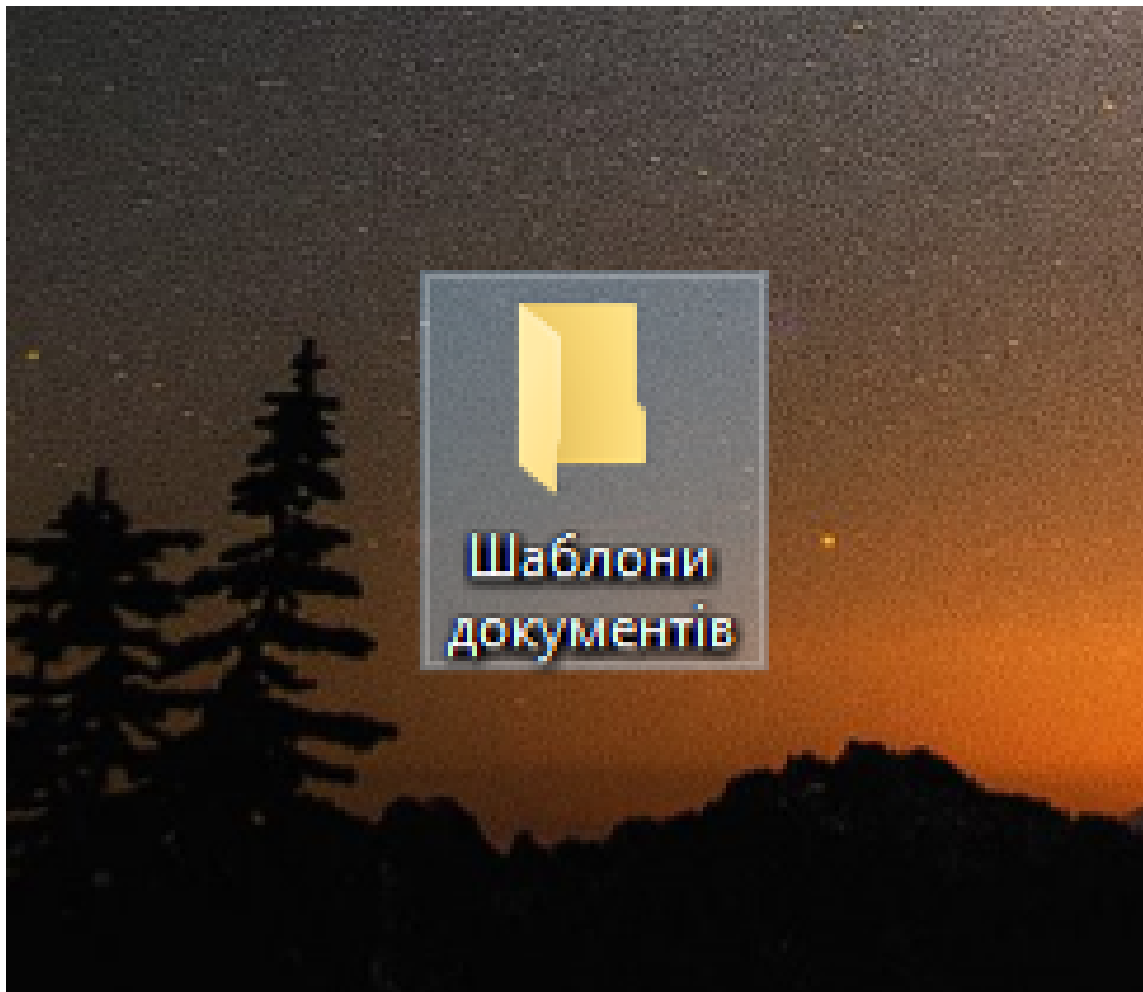


Рис. 2

Якщо ви працюватимете на різних комп'ютерах або документи для закупівлі будуть готувати декілька працівників, рекомендуємо створювати таку папку на Google Диску, щоб доступ до неї мали ті, кому це буде потрібно (Рис. 3).

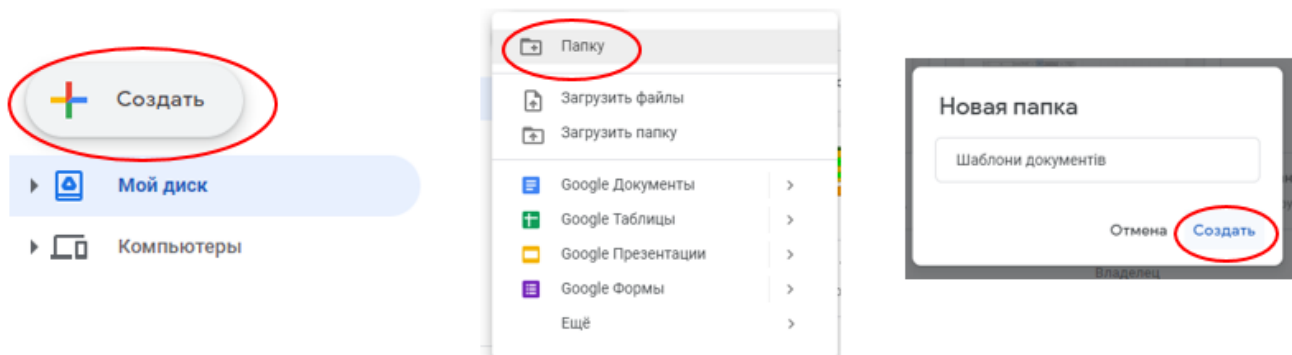


Рис. 3

Доступ іншим працівникам можна буде надавати у налаштуваннях цієї папки (Рис. 4).

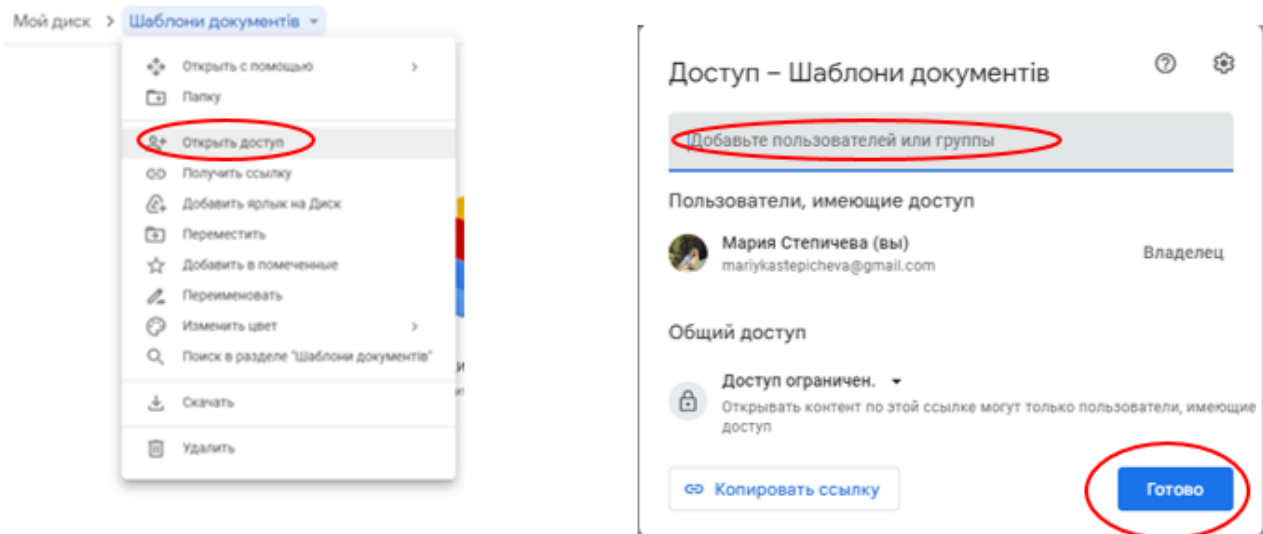


Рис. 4

У вказаній папці рекомендуємо створити різні категорії папок, з яких зазвичай складається пропозиція (приклад зображений на Рис. 5).

- 📁 Кваліфікаційні критерії
- 📁 Шаблиони довідок
- 📁 Ст. 17
- 📁 Технічні документи (сертифікати і т.д)
- 📁 Установчі документи

Рис. 5

У папці «Кваліфікаційні критерії» рекомендуємо створити папки, наведені на Рис. 6.

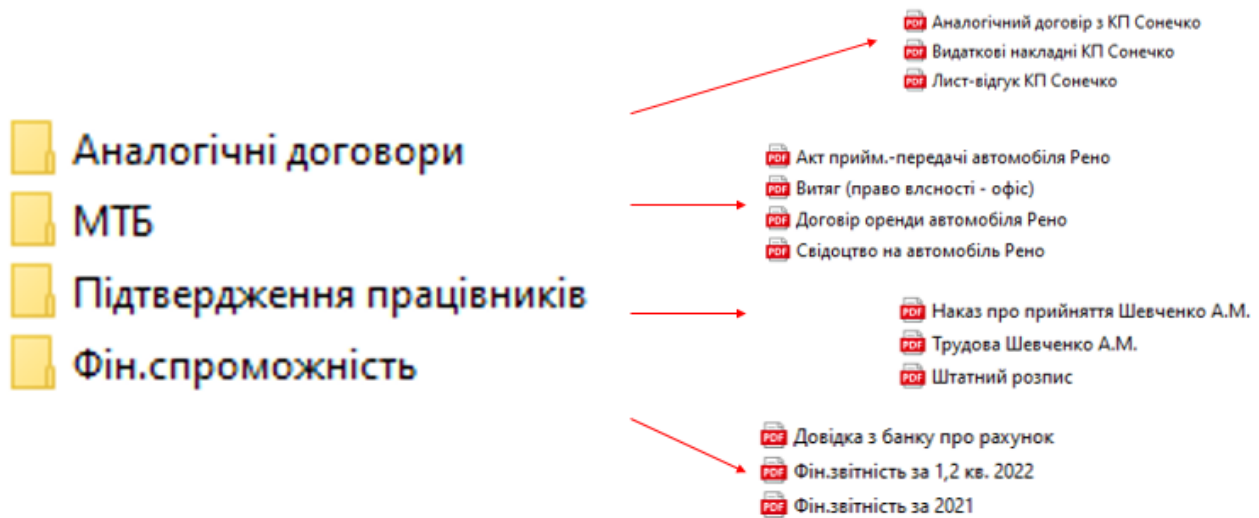


Рис. 6

У папці «Шаблони довідок» рекомендуємо завчасно створити, наприклад, довідки, що наведені на Рис. 7.












-  Гарантійний лист про виконання договору
-  Довідка з відомостями про учасника
-  Довідка про аналогічний договір
-  Довідка про захист довкілля
-  Довідка про ліцензування
-  Довідка про МТБ
-  Довідка про підписанта ТП та договору
-  Довідка про працівників
-  Лист-згода з проектом договору
-  Лист-згода на обробку персональних даних
-  Лист-пояснення про не надання документів

Рис. 7

У папці «Ст.17» рекомендуємо завчасно створити таку довідку та документи (Рис. 8).

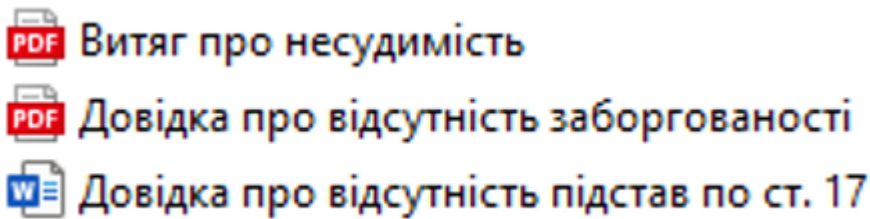


Рис. 8

У папці «Технічні документи» можливо зібрати такі документи (Рис. 9):

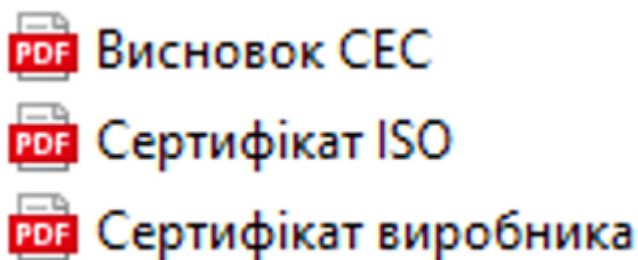


Рис. 9

У папці «Установчі документи» рекомендуємо завчасно зібрати документи, зображені на Рис. 10.

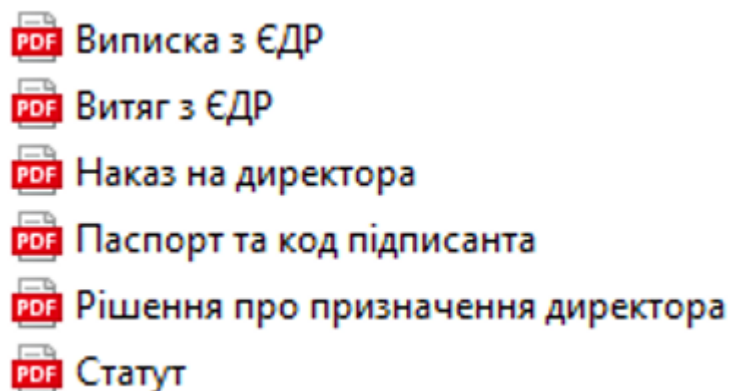


Рис. 10

Нами наведені орієнтовні переліки документів, отже, до шаблонів можуть входити й інші документи. До того ж на найбільш фаховому порталі із закупівель RADNUK.COM.UA для учасників є окремий розділ «[Зразки документів учасникам](#)», де ви завжди зможете

завантажити актуальний взірець!

Маючи вже зібраний подібний пакет документів, час на підготовку для участі в будь-якій закупівлі скоротиться принаймні вдвічі.

Лайфхак № 2. Аналіз конкурентного ринку

Конкуренція — важливий критерій оцінки ринку. Щоб стати успішним у закупівлях, потрібно вивчити своїх суперників та зрозуміти їхню тактику роботи. Адже саме так учасник зможе вибудувати свою стратегію таким чином, щоб частіше перемагати в закупівлях.

Одним з інструментів аналізу є аналіз конкурентів за допомогою <https://bi.prozorro.org/>.

Щоб почати оцінку конкурентів, вам необхідно зайти в додаток «12. Етап закупівель» модуля аналітики (Рис. 11) та вибрати лист «Карточка учасника (Пропозиції)» (Рис. 12).

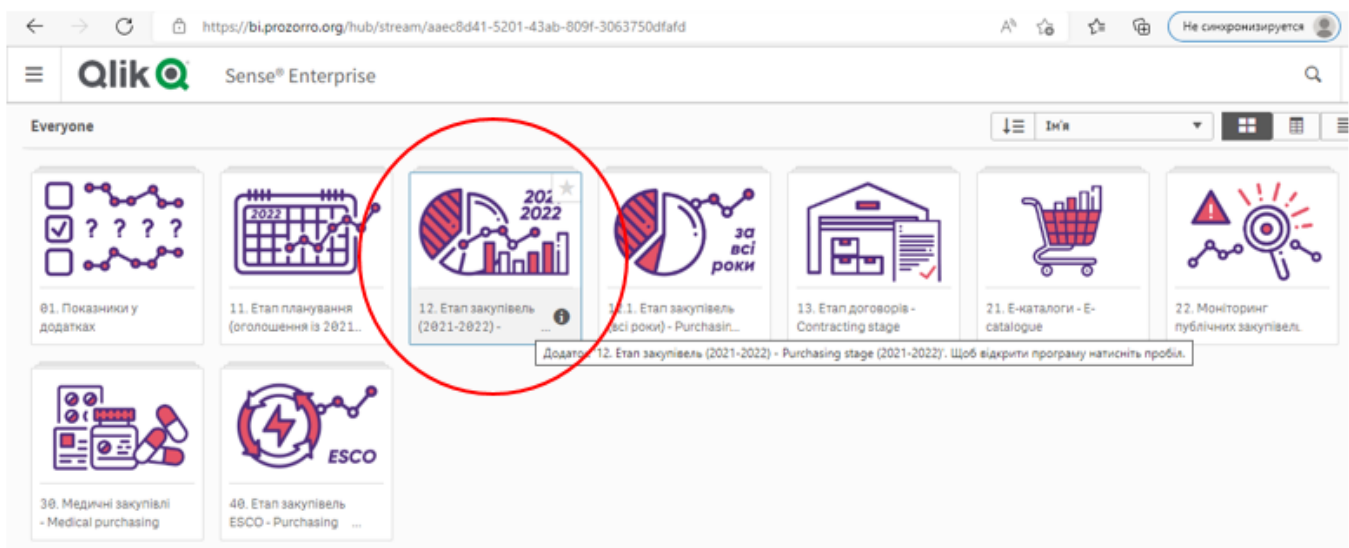


Рис. 11

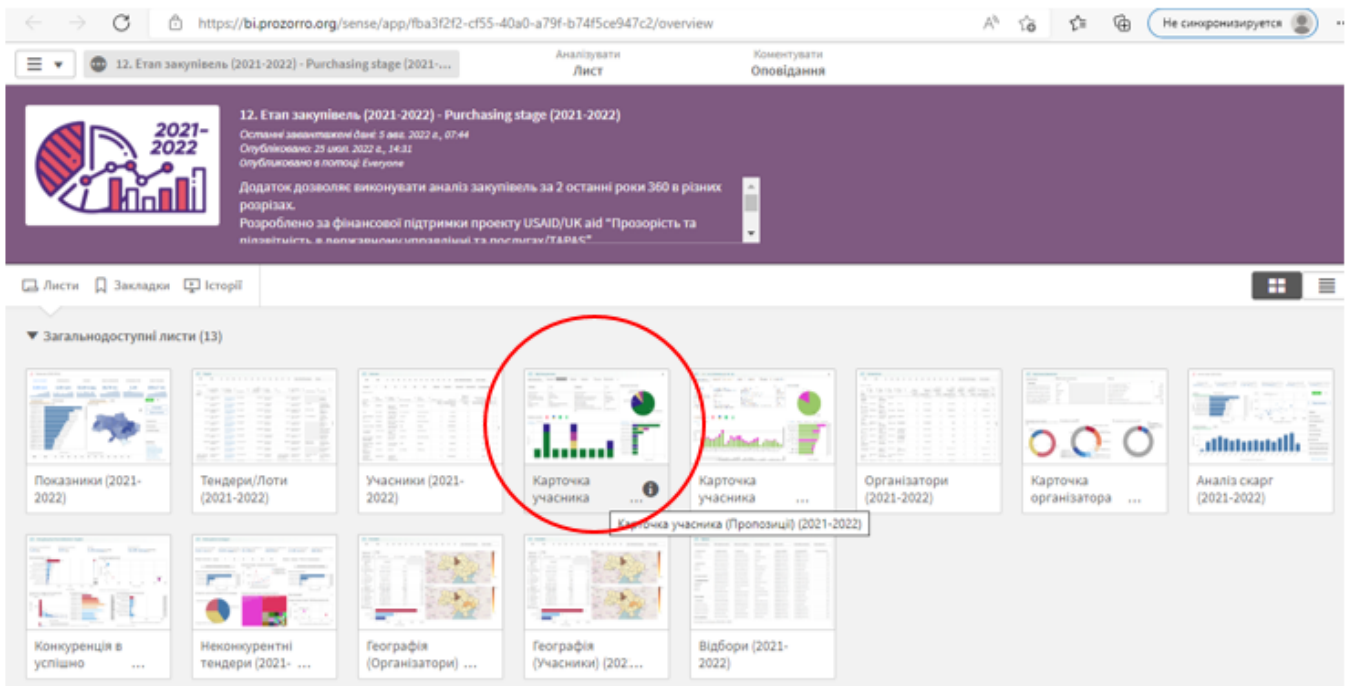


Рис. 12

Для аналізу конкуренції можна піти двома шляхами:

вибрати найбільшого гравця ринку та дослідити його суперників;

вибрати свою фірму й подивитися, хто саме складає вам конкуренцію в закупівлях.

Розглянемо шлях «вибрати свою фірму і подивитися, хто саме складає вам конкуренцію в закупівлях».

У колонці «Назва учасника/код учасника» через пошук вводимо код ЄДРПОУ, вибираємо нашу фірму та натискаємо Enter. Якщо вибрати більше одного учасника, їх реквізити та дані не будуть відображатися. Тому для роботи з цим листом треба вибирати лише одне підприємство (Рис.13).

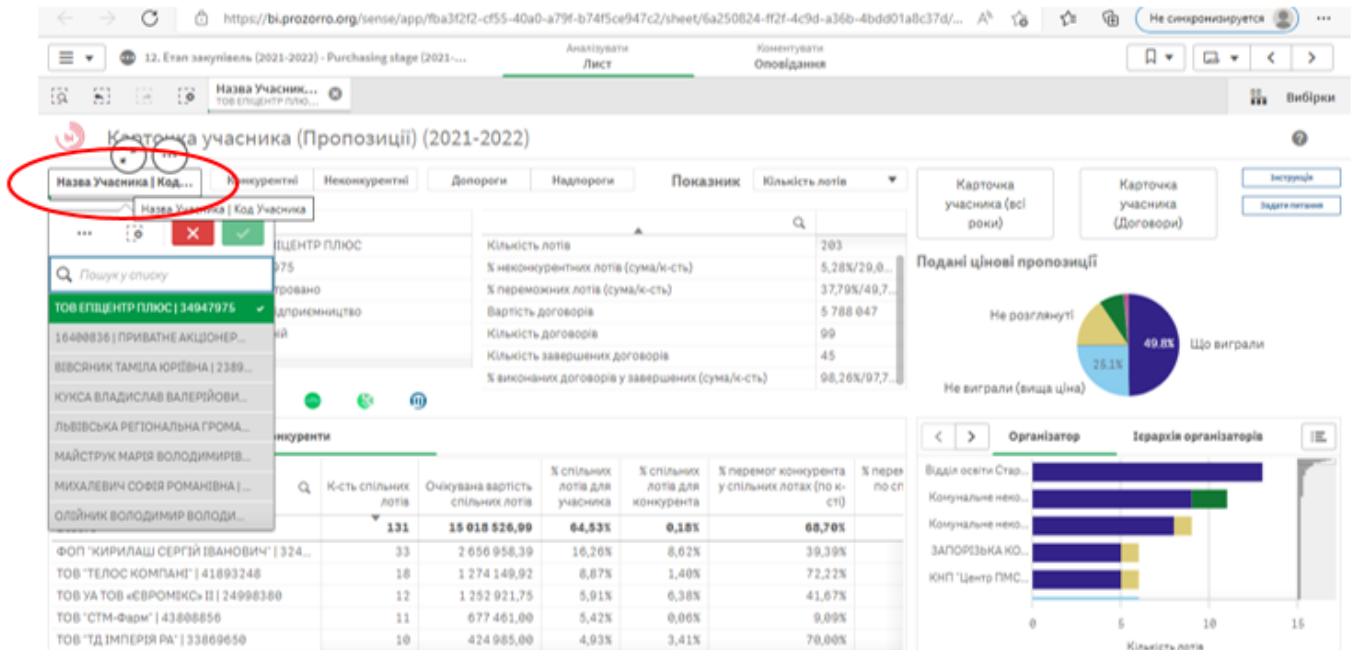


Рис. 13

Далі варто перейти на вкладку «Конкуренти», яка розташована в нижній частині листа (Рис. 14). Тут ви побачите низку показників, які допоможуть вам виявити свої слабкі сторони та сильні сторони конкурентів.

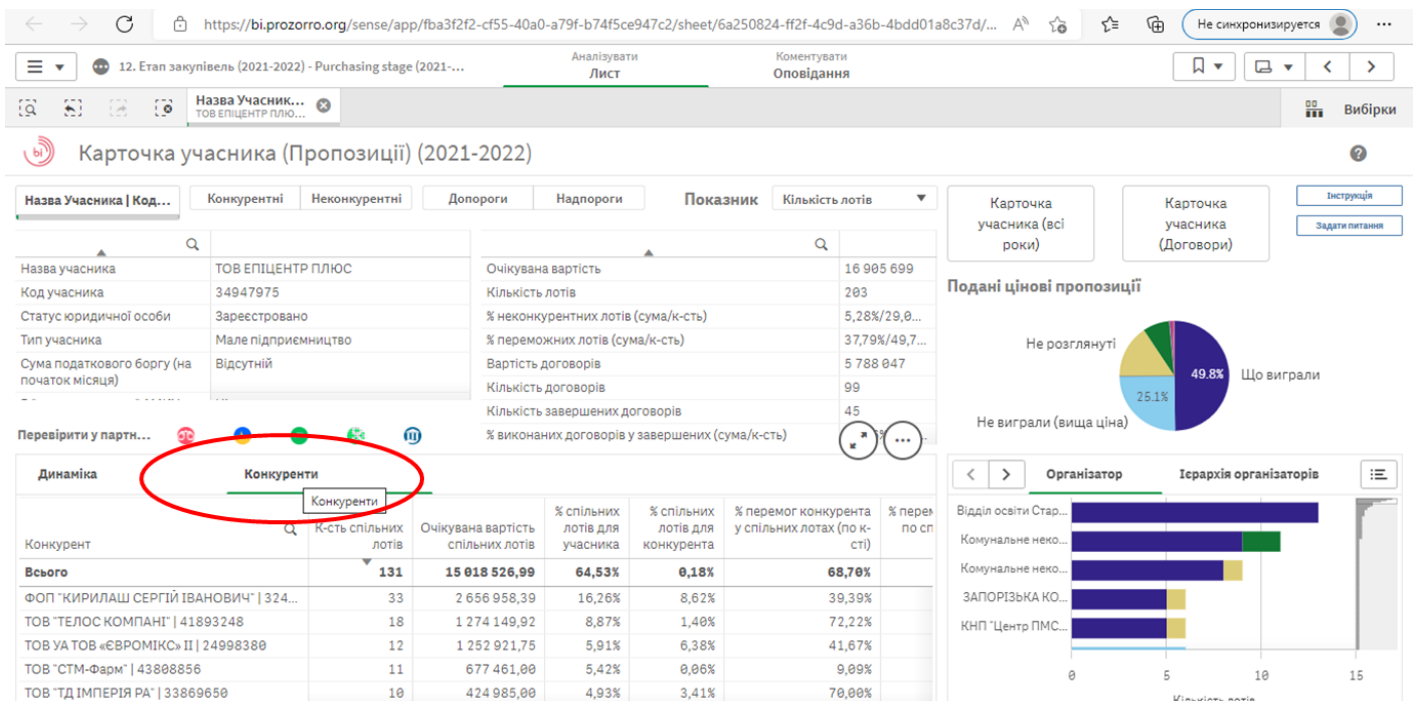


Рис. 14

Насамперед знайомимося з показником кількості спільних лотів — він вказує, скільки разів

наш учасник змагався зі своїм конкурентом (Рис.15). Цей показник допомагає визначити, які компанії вибирають ті самі тендери, що й ви.

Динаміка	Конкуренти	
Конкурент	Q	К-сть спільних лотів
Всього		131
ФОП "КИРИЛАШ СЕРГІЙ ІВАНОВИЧ" 324...		33
ТОВ "ТЕЛОС КОМПАНІ" 41893248		18
ТОВ УА ТОВ «ЄВРОМІКС» ІІ 24998380		12
ТОВ "СТМ-Фарм" 43808856		11
ТОВ "ТД ІМПЕРІЯ РА" 33869650		10

Рис. 15

Відсоток спільних лотів для учасника — показує, яку частку в усіх закупівлях учасника мають лоти з конкретним суперником (Рис. 16).

Динаміка	Конкуренти			
Конкурент	Q	К-сть спільних лотів	Очікувана вартість спільних лотів	% спільних лотів для учасника
Всього		131	15 018 526,99	64,53%
ФОП "КИРИЛАШ СЕРГІЙ ІВАНОВИЧ" 324...		33	2 656 958,39	16,26%
ТОВ "ТЕЛОС КОМПАНІ" 41893248		18	1 274 149,92	8,87%
ТОВ УА ТОВ «ЄВРОМІКС» ІІ 24998380		12	1 252 921,75	5,91%
ТОВ "СТМ-Фарм" 43808856		11	677 461,00	5,42%
ТОВ "ТД ІМПЕРІЯ РА" 33869650		10	424 985,00	4,93%

Рис. 16

Відсоток спільних лотів для конкурента — майже те саме, тільки тепер порівнюємо спільні

лоти із загальною кількістю лотів уже нашого конкурента (Рис. 17).

Динаміка		Конкуренти			
Конкурент	Q	К-сть спільних лотів	Очікувана вартість спільних лотів	% спільних лотів для учасника	% спільних лотів для конкурента
Всього		131	15 018 526,99	64,53%	0,18%
ТОВ Інтеравтоматика 34985371		2	1 669 381,16	0,99%	33,33%
ФОП ПРОТАСЕНКО ВАЛЕНТИНА ВАЛЕРІЇВ...		1	28 800,00	0,49%	33,33%
ФОП "ТКАЧЕНКО ВІКТОРІЯ ОЛЕГІВНА" 2...		1	199 600,00	0,49%	20,00%
ФОП "СОВЯК ОЛЕКСАНДР ІГОРОВИЧ" 3...		1	70 100,00	0,49%	20,00%
ФОП "ПРИДРИК АЛЬОНА ВІКТОРІВНА" 3...		2	34 084,00	0,99%	18,18%

Рис. 17

Особливу увагу слід звернути на відсоток перемог конкурента в спільних лотах (Рис. 18). Цей показник відображає частку спільних лотів, де наш конкурент переміг.

Динаміка		Конкуренти				
Конкурент	Q	К-сть спільних лотів	Очікувана вартість спільних лотів	% спільних лотів для учасника	% спільних лотів для конкурента	% перемог конкурента у спільних лотах (по к-сті)
Всього		131	15 018 526,99	64,53%	0,18%	68,70%
ФОП "ТКАЧЕНКО ВІКТОРІЯ ОЛЕГІВНА" 2...		1	199 600,00	0,49%	20,00%	100,00%
ФОП "ПІВОВАРОВА МАРИНА ВОЛОДИМИ...		1	18 000,00	0,49%	12,50%	100,00%
ТОВ КАПРІ АЛЬФА 34394605		1	29 500,00	0,49%	6,25%	100,00%
ФОП "ХОРОШАЄВ ОЛЕКСАНДР СЕРГІЙОВ...		2	50 437,92	0,99%	2,33%	100,00%
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІД...		1	467 000,00	0,49%	2,22%	100,00%

Рис. 18

Відсоток перемог учасника в спільних лотах — а тепер навпаки, частка спільних лотів, де вже ми перемогли (Рис. 19). На основі цього показника можемо визначити сильні сторони нашої фірми, щоб надалі частіше їх використовувати.

Динаміка		Конкуренти				
Конкурент	Очікувана вартість спільних лотів	% спільних лотів для учасника	% спільних лотів для конкурента	% перемог конкурента у спільних лотах (по к-сті)	% перемог учасника по спільних лотах (по к-сті)	
Всього	15 018 526,99	64,53%	0,18%	68,70%	25,19%	
ТОВ Інтеравтоматика 34985371	1 669 381,16	0,99%	33,33%	0,00%	100,00%	
ФОП "ПРИДРИК АЛЬОНА ВІКТОРІВНА " 3...	34 084,00	0,99%	18,18%	0,00%	100,00%	
ФОП КОВАЛЬСЬКА АННА АМАНІВНА 310...	47 212,50	0,99%	3,23%	0,00%	100,00%	
ФОП Романова Анна 3213719643	35 294,00	0,49%	2,86%	0,00%	100,00%	
ФОП Дубровіна Н.В. 2629006065	44 505,00	0,99%	2,38%	0,00%	100,00%	

Рис. 19

Кількість спільних лотів без інших конкурентів — кількість лотів, де конкурент і наш учасник були лише вдвох (Рис. 20). Цей показник може сигналізувати, що в тендерах певних замовників зацікавлені лише наша фірма та її головний конкурент, тому на ці закупівлі слід звернути особливу увагу.

Тому щоб перемагати частіше, варто детально проаналізувати всі закупівлі зі своїми конкурентами.

Зауважимо, що показники реагують на ваші відбори. Наприклад, якщо вибрати Київську область, показники будуть розраховуватись на основі всіх закупівель, оголошених у цьому регіоні. Тож ви можете вибирати додаткові критерії та досліджувати своїх конкурентів у конкретній області чи за певний період. Згодом це допоможе перевірити, чи запрацювала нова стратегія участі в публічних закупівлях.

The screenshot displays the 'Карточка учасника (Пропозиції) (2021-2022)' interface. It includes a table of competitor dynamics with a highlighted cell for 'К-сть спільних лотів без інших конкурентів' (53). A pie chart shows bid distribution: 'Що виграли' (49.8%), 'Не розглянуті' (25.1%), and 'Не виграли (вища ціна)'. A horizontal bar chart shows the number of bids for various organizations.

Конкурент	К-сть спільних лотів без інших конкурентів	DOZ...	Open...	YuuCo...	Clarity Project
Всього	53				
ФОП "КИРИЛАШ СЕРГІЙ ІВАНОВИЧ" 324...	9	Перевірити	Перевірити	Перевірити	Перевірити
ТОВ "ІД ІМПЕРІЯ РА" 33869650	6	Перевірити	Перевірити	Перевірити	Перевірити
ТОВ "ТЕЛОС КОМПАНІ" 41893248	5	Перевірити	Перевірити	Перевірити	Перевірити
ТОВ "Б-777" 35662229	3	Перевірити	Перевірити	Перевірити	Перевірити
ТОВ УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II 24998380	3	Перевірити	Перевірити	Перевірити	Перевірити
ТОВ Інтеравтоматика 34985371	2	Перевірити	Перевірити	Перевірити	Перевірити

Рис. 20

Також конкурентів можливо аналізувати за допомогою <https://clarity-project.info/tenders>. Вписуємо ЄДРПОУ або назву в поле «Учасник», і відображаються всі закупівлі, у яких брав участь ваш конкурент (Рис. 21).

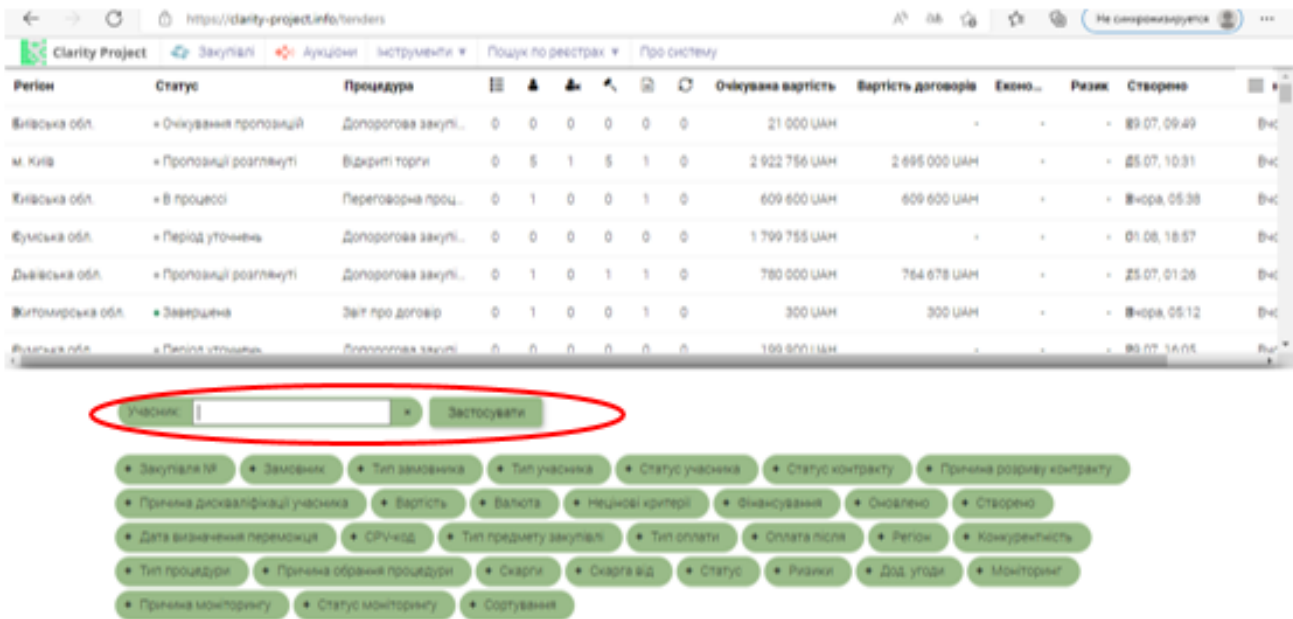


Рис. 21

Також більше інформації саме про конкурента можемо побачити в розділі «Пошук по реєстрах», підрозділі «Організації» чи «Особи» (Рис. 22, 23).

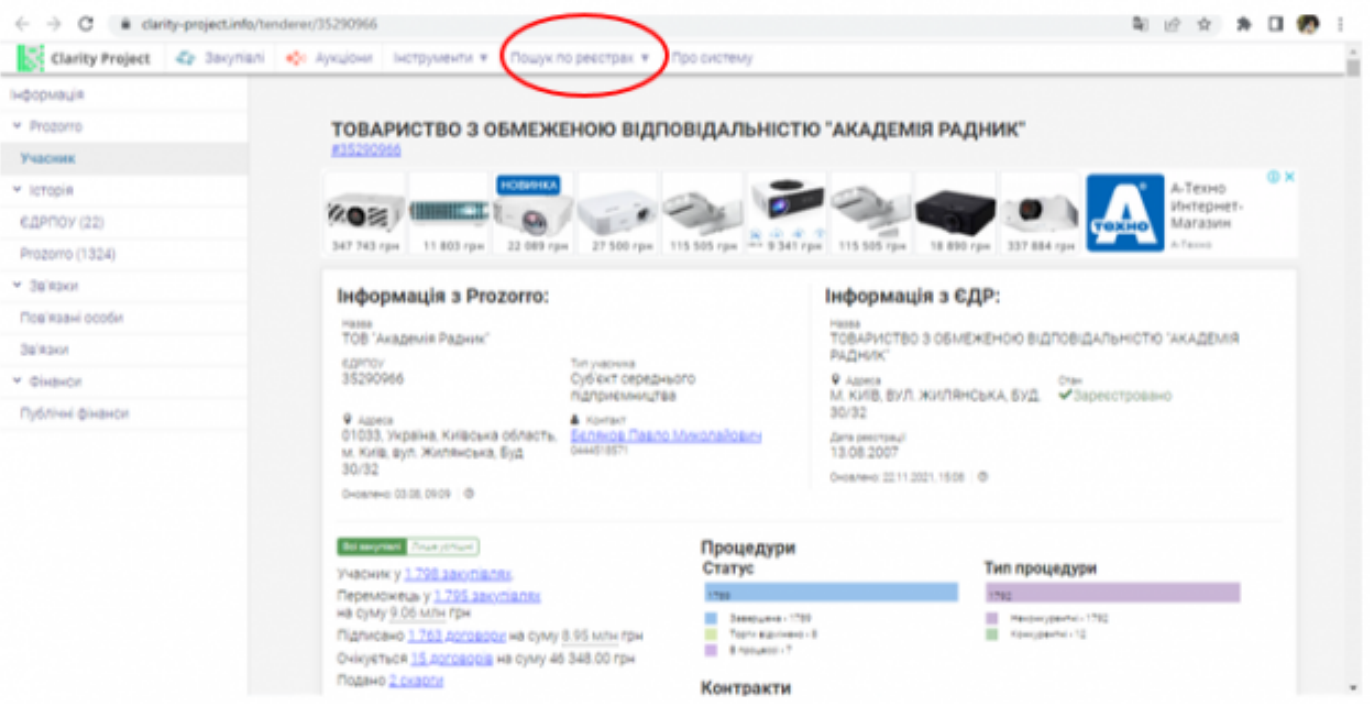


Рис. 22

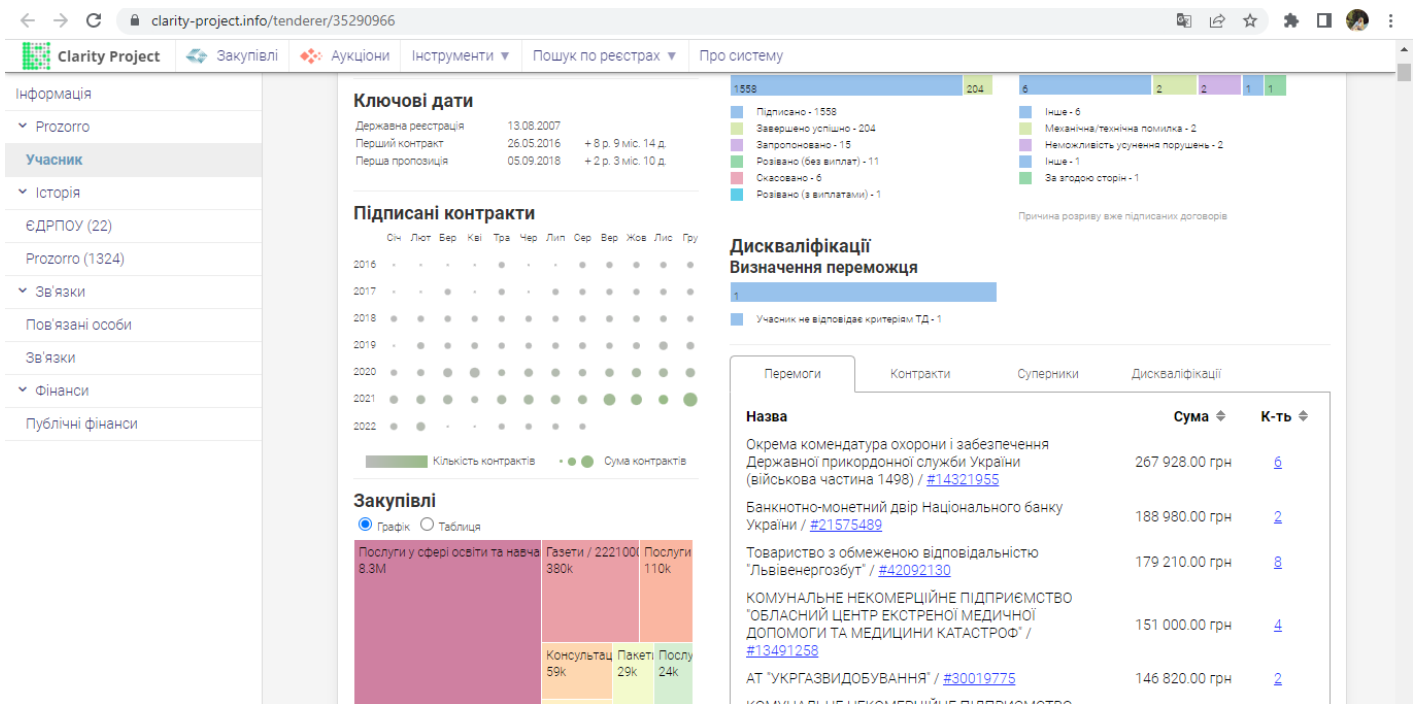


Рис. 23

Також на порталі RADNUK.COM.UA існують додаткові інструменти аналітики, що допоможуть під час аналізу конкурентів: [Модуль аналітики](#).

Усі ці механізми допоможуть вам проаналізувати ринок, знати все про своїх конкурентів та вибудовувати власні стратегії для перемоги.

Пропонуємо вам також розглянути, як провести аналіз ринку, використовуючи технічні можливості майданчика Zakurki.Prom.ua, у статті [«Як аналіз ринку може допомогти учаснику?»](#).

Лайфхак № 3. Стратегія аукціону

Редукціон — це один із етапів закупівлі, проведеної за допомогою електронної системи публічних закупівель. Цей етап присутній у спрощених закупівлях, а також у процедурах відкриті торги (українські та європейські), конкурентний діалог та торги з обмеженою участю.

Саме редукціон є основним механізмом цінового змагання між учасниками в публічних закупівлях. Ми з вами не впливаємо на дату та час електронного аукціону, оскільки їх ЕСЗ призначає автоматично.

Інформація про конкурентів та їхні ціни чи документи пропозиції є закритою до кінця аукціону. Для того щоб знайти ваш аукціон та / або прослідкувати за його перебігом, ви можете:

перейти за посиланням, яке відображається у вашому особистому кабінеті на

майданчику;

якщо ви не в особистому кабінеті, знайти закупівлю за ID-номером (який був присвоєний вашій закупівлі) на будь-якому із майданчиків або на порталі prozorro.gov.ua і перейти за посиланням.

На етапі розгляду пропозицій учасників ЕСЗ автоматично розкриває всю інформацію, зазначену в пропозиціях учасників, відбувається формування переліку учасників від найнижчої до найвищої запропонованої ними ціни / приведеної ціни.

Отже, найкраще стати саме учасником, який має найнижчу ціну. Для цього ми з вами повинні мати стратегію. Розглянемо такі основні стратегії:

Заходимо з «мінімумом». Коли визначаємо нашу цінову пропозицію, вибираємо мінімальну ціну, з якою можемо поставити відповідний предмет закупівлі. Це допоможе нам мати останній хід.

Не рухаємось. Заходимо з найбільшою нашою ціною та сподіваємось на помилки в наших конкурентів. Аналізуємо їх, оскаржуємо рішення замовника, якщо визначать переможцем конкурента, а не вас. Таку стратегію рекомендовано застосовувати в закупівлях, що мають механізм оскаржень (наприклад, відкриті торги).

Інтригуємо до останнього. Не беремо участі в аукціоні до останнього раунду, таким чином вводимо конкурентів в оману (наприклад, вони думають, що ми не проходимо по ціні або взагалі не прийшли на аукціон), а потім в останньому раунді падаємо до свого власного мінімуму.

Також ви маєте змогу повчитись на чужих помилках, а саме проаналізувати аукціони інших закупівель, які відбуваються в режимі онлайн за посиланням <https://auction.openprocurement.org/> (Рис.24).

Аукціони

Тендер UA-2022-09-23-005563-a Час початку: 2022-10-11T11:00:46+03:00
Тендер UA-2022-09-21-000065-a Час початку: 2022-10-11T11:01:27+03:00
Тендер UA-2022-09-23-009955-a Час початку: 2022-10-11T11:02:48+03:00
Тендер UA-2022-09-23-009618-a Час початку: 2022-10-11T11:03:34+03:00
Тендер UA-2022-09-29-006402-a Час початку: 2022-10-11T11:04:11+03:00
Тендер UA-2022-09-30-001686-a Час початку: 2022-10-11T11:05:28+03:00
Тендер UA-2022-09-22-009810-a Час початку: 2022-10-11T11:05:53+03:00
Тендер UA-2022-10-01-000010-a Час початку: 2022-10-11T11:06:18+03:00

Рис. 24

Рекомендуємо мати перед аукціоном декілька цін, а саме:

ту, з якою ви заходите;

середню ціну, яка принесе вам прибуток;

найнижчу ціну, за якою ви готові підписати договір.

Маючи такі ціни, ви матимете змогу бути гнучкими на аукціоні та конкурувати з іншими учасниками. Більш детально про процес проведення аукціону та цікаві нюанси цього процесу можете дізнатись у статті [«Електронний аукціон у спрощеній закупівлі»](#).