

Бізнес-клуб «ПоРадник для Учасника»: підводимо підсумок перших зустрічей!

У навчанні не можна зупинятися!
Сюнь-цзи

Коротко про бізнес-клуб

Двадцять шостого липня 2017 року в Києві відбулась перша зустріч у рамках **бізнес-клубу «ПоРадник для Учасника»**. Ініціатором його створення є редакція [журналу «Радник в сфері державних закупівель»](#). Ідею створення бізнес-клубу вже давно обговорювали в редакції, і ось вона нарешті стала реальністю.

Чим же участь у зустрічах бізнес-клубу може зацікавити учасників публічних закупівель?

Будучи активним учасником ринку консультаційних та навчальних послуг для замовників та учасників публічних закупівель, редакція журналу проводить постійний моніторинг ринку, пропозицій конкурентів, здійснює опитування учасників наших навчань та семінарів. Аналізуючи отриману інформацію, ми дійшли висновку, що даний ринок в основному орієнтований передусім на покращення якості практичних і теоретичних знань замовників, натомість учасникам пропонують значно менше можливостей для вивчення закупівельного законодавства.

І хоча зі свого боку редакція [журналу «Радник в сфері державних закупівель»](#) намагається постійно розробляти навчальні програми та наповнювати журнал матеріалами, які є корисними та можуть зацікавити не лише замовників, а й учасників закупівель, — усе одно попит значно перевищує пропозицію. При цьому ми як суб'єкт господарювання також беремо участь у закупівлях (як учасник) та відповідно маємо власний позитивний і негативний досвід участі в закупівлях, яким готові поділитися з нашими колегами.

Перебираючи різні варіанти реалізації нашої ідеї, ми зупинились саме на бізнес-клубі як, на нашу думку, одному з найбільш демократичних і невимушених форматів спілкування.

Отже, **головна мета бізнес-клубу**— створення відкритої платформи, на якій під час

неформального спілкування і взаємного обміну досвідом його учасники матимуть змогу отримувати нові знання та підвищувати свою кваліфікацію заради перемоги в публічних закупівлях.

Як взяти участь у засіданні бізнес-клубу?

Участь у засіданнях бізнес-клубу безкоштовна.
Умова участі — попередня реєстрація в онлайн-режимі.

Посилання з доступом до реєстраційної форми ми публікуємо на сайті журналу (<https://radnuk.com.ua>) та на сторінці клубу в мережі Facebook (<https://www.facebook.com/groups/poradnuk>).

Згідно з регламентом, зустріч у бізнес-клубі не займає багато часу — орієнтовно дві чи півтори години. За цей час розглядають конкретну тему, її проблематику, усі присутні діляться своїм досвідом і, звісно, наприкінці засідання відбувається підбиття конкретних підсумків.

Технічне забезпечення зустрічі: підготовку місця проведення, доступ до мережі Інтернет, проектор, підготовку слайдів здійснює редакція [журналу «Радник в сфері державних закупівель»](#).

На такі зустрічі редакція планує запрошувати фахівців у сфері закупівель (представників Уповноваженого органу, Антимонопольного комітету, бізнесу, майданчиків, [ProZorro](#) та інших фахівців у сфері закупівель). Уже другу зустріч ми проводили разом з нашими колегами Дмитром Гусаком та Людмилою Кульбич з майданчика [SmartTender.biz](#), одного з найбільш відомих електронних майданчиків, який одним з перших отримав усі чотири рівні попередньої акредитації для роботи в [системі ProZorro](#).

За підсумком кожної зустрічі відбувається складання звіту, який отримують усі учасники. Його також додатково оприлюднюють на наших ресурсах у мережі Інтернет.

Підсумки першої зустрічі й розмови про «непрості допороги»

На сьогодні проведено вже дві зустрічі членів бізнес-клубу «ПоРадник для Учасника».

Перша зустріч відбулась **26 липня 2017 року в Києві**. На ній відбулася презентація клубу, під час якої присутні отримали інформацію про мету створення клубу та регламент його роботи, а також мали можливість ознайомитись із актуальними послугами, які надає редакція журналу «Радник в сфері державних закупівель» для забезпечення успішної участі в публічних торгах.

Тема першої зустрічі — «Непрості допороги».

Вона була присвячена питанням проведення закупівель, вартість яких є меншою за вказану в Законі України «Про публічні закупівлі» або які не регулюють його норми.

Учасники зустрічі розглянули цікаві та корисні питання щодо участі в допорогових закупівлях, які своєю чергою було поділено на **три основних блоки**:

підготовка до участі в закупівлі;

етапи закупівлі;

як оскаржити дії замовника.

Обговорення виявилось жвавим і результативним. Присутні ділились власним досвідом та обговорювали цікаві питання і напрацювали ряд рекомендацій на майбутнє.

Серед найбільш актуальних рекомендацій можна виділити такі:

Реєструватися не менше ніж на двох авторизованих майданчиках, для того щоб технічні перебої або профілактичні роботи на майданчику не завадили брати участь у закупівлях. Але при цьому слід пам'ятати, що наразі в електронній системі реалізовано можливість подавати документи, запитання та вимоги, а також брати участь в аукціоні виключно на тому електронному майданчику, на якому було зареєстровано пропозицію.

Розглядали також строки подання документів і, звісно, вирішили, що потрібно подавати документи до кінцевого строку, установленого в оголошенні замовника.

Встановили, що участь в аукціоні потрібно брати саме з того майданчика, з якого було подано пропозицію та було здійснено оплату за участь.

Якщо конкурент ставить нереально низьку ціну, то не потрібно залишати аукціон. Під час розгляду пропозицій замовник може відхилити пропозицію конкурента, якщо вона не відповідатиме умовам закупівлі. Тоді замовник розглядатиме наступну за

ціною пропозицію.

Констатували відсутність законодавчо врегульованого механізму оскарження дій або бездіяльності замовника при проведенні допорогових закупівель. Фактично єдиною можливістю якось впливати на замовника залишається використання для цього **моніторингового порталу публічних закупівель DoZorro.**

Дійшли висновку, що так звані допорогові закупівлі не завжди обмежені вартістю предмета закупівлі, оскільки ряд підприємств з державною або комунальною часткою, які не є замовниками в розумінні Закону, також проводять закупівлі в порядку, передбаченому для допорогових закупівель, при цьому суми закупівлі можуть сягати сотень мільйонів гривень (приклади: ПАТ «Укрнафта», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Укргазвидобування» тощо) з фактичною відсутністю законодавчо врегульованого механізму прямого оскарження порушень порядку проведення таких закупівель з боку **незамовника** в розумінні Закону про публічні закупівлі.

За результатами обговорення також вирішили, що тема наступної зустрічі в бізнес-клубі стосуватиметься проведення аукціону.

Підсумки другої зустрічі про участь в аукціоні

Наступна зустріч відбулась **10 серпня 2017 року в Києві.**

Тема зустрічі: «Готуємось, беремо участь в АУКЦІОНІ та перемагаємо».

Зважаючи на тематику зустрічі, ми запросили наших колег з [майданчика SmartTender.biz](#)

На порядок денний було винесено **чотири блоки** питань:

як підготуватися до аукціону і технічно себе захистити;

основні правила аукціону;

стратегії участі в аукціоні;

рішення органу оскарження щодо нікчемності аукціону.

Відразу зазначимо, що й цього разу з темою ми не прогадали. Розмова виявилась цікавою і

актуальною для учасників заходу. Особлива подяка нашим колегам з [майданчика SmartTender.biz](#), які відповіли на багато запитань і дали корисні рекомендації щодо технічного боку роботи модуля аукціону [системи ProZorro](#) та щодо роботи електронних майданчиків.

Присутні активно ділились власним досвідом, а ключові моменти розглядали на конкретних прикладах. Найбільшу зацікавленість викликали питання розроблення власної стратегії перемоги, технічних аспектів підготовки до аукціону, а також використання різних методів аналізу та прогнозування дій конкурентів.

Наприкінці зустрічі вже традиційно було підбито підсумки і напрацьовано низку **рекомендацій, зокрема:**

Встановлено, що в учасників час від часу виникають технічні проблеми з участю в аукціоні. Ці проблеми можуть бути пов'язані з роботою самої [системи ProZorro](#), з електронним майданчиком або з комп'ютерною технікою учасника. У зв'язку із цим рекомендували: ретельно підходити до питання вибору майданчика, обираючи тих з них, хто вже давно працює на ринку і має позитивні відгуки про свою роботу; для уникнення проблем, пов'язаних з власною технікою, доцільно готувати до аукціону щонайменше два комп'ютери; щодо технічних проблем, які виникають безпосередньо з роботою модуля аукціону, колеги з майданчика SmartTender.biz порадили звертатись напряму до ДП «Прозорро».

Визначились із основними правилами участі в аукціоні. Серед них окреслили важливість завчасного визначення найменшої ціни, нижче якої учасник не буде понижуватись, необхідність пам'ятати при поданні пропозиції про ПДВ, а також дотримуватись кроку аукціону, встановленого замовником.

Розглянули варіанти дій учасника, спрямованих на зайняття ним вигідної позиції ще до початку аукціону. Дійшли одностайної думки, що найбільшу перевагу має учасник, який подав на аукціон пропозицію з найнижчою ціною, оскільки, за регламентом роботи системи, він робитиме ставку останнім, маючи перед собою результати ставок конкурентів.

Відзначили, що регламент роботи системи передбачає, що при однаковій ставці, наприклад двох учасників, перевагу матиме учасник, який зареєстрував свою пропозицію раніше. І навіть якщо учасник, подавши свою пропозицію, потім вносить до неї зміни, то все одно перевага зберігатиметься за ним. Аналогічно система повинна працювати і у випадку, коли за результатами аукціону з однаковими ставками перемогли двоє учасників. Але колеги зі [SmartTender.biz](#) повідомили, що є конкретний випадок, коли система обрала переможцем учасника, який подав пропозицію на аукціон пізніше за свого суперника.



Підкреслили важливість для учасника вивчати своїх потенційних конкурентів, які найчастіше беруть участь у закупівлях за аналогічним предметом закупівлі. Наприклад, вивчати їхні підходи до формування первісної заявки, стратегії дій під час аукціону, з ким на пару беруть участь в аукціоні і яким чином координують свої дії. Відповідну інформацію можна отримати з відкритих джерел, зокрема використовуючи аналітичний модуль **bi.prozorro.org** та сервіс пошуку закупівель за CPV-кодом **<http://cep.kse.org.ua/article/cpv/index.html>**.

На конкретних прикладах аукціонів, що відбулись, встановили основні стратегії дій учасників аукціону, наприклад:

– подати найнижчу ціну і зайняти найбільш вигідну позицію в аукціоні; якщо ваша ставка не найнижча, то тоді можна або приспати пильність потенційного переможця в перших раундах, а потім понизити свою ставку в останньому — третьому — раунді, або робити ставки, виходячи з того, що у вас є можливість дати нижчу за конкурентів ціну;

якщо програли, то не здаємось, а намагаємось посісти друге або третє місце, оскільки замовник може відхилити пропозицію переможця аукціону і перейти до розгляду вашої;

найбільш цікавий і насичений подіями є третій раунд.

Встановили, що якщо учасник не зміг взяти участь в аукціоні через технічні роботи, які почались на майданчику під час аукціону, то він має право поскаржитись до органу оскарження. Як свідчить практика, орган оскарження в такому випадку може прийняти рішення про відміну закупівлі.

Розібрали зміни до «Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків», за якими **в разі відміни торгів або визнання їх такими, що не відбулися**, оператор авторизованого електронного майданчика **повертає плату учасникові/переможцеві**, крім випадків, коли пропозиції учасника/переможця **було відхилено**. До 15.08.2017 діяв інший механізм повернення коштів: кошти учасникам не повертали в разі, якщо замовник приймав рішення про відміну торгів або визнання їх такими, що не відбулися після розкриття тендерної пропозиції. Якщо система відкрила пропозицію, то плату з учасника брали в будь-якому випадку, навіть якщо потім замовник відмінював процедуру закупівлі. Але наразі (у зв'язку зі змінами) кошти не будуть повертати, якщо учасника буде

відхилено або визнано переможцем.

Наприкінці зустрічі всі учасники отримали сертифікати від майданчика SmartTender.biz, а редакція журналу «[Радник в сфері державних закупівель](#)» провела розіграш подарунків, серед яких були і знижки на участь у семінарах, що проводить редакція, а також на доступ до електронної версії журналу.

Де можна отримати інформацію про діяльність бізнес-клубу?

Якщо вас зацікавила участь у бізнес-клубі і ви бажаєте отримати інформацію про його діяльність та дізнатись про час проведення, а також тематику наступних зустрічей, то це можливо зробити таким чином:

По-перше, для онлайн-спілкування між учасниками бізнес-клубу, інформування про заплановані заходи, оприлюднення звітів за результатами проведених зустрічей у соціальній мережі **Facebook** створено сторінку нашого клубу, на яку ви можете потрапити, скориставшись посиланням: <https://www.facebook.com/groups/poradnik>

по-друге, інформацію про діяльність клубу ми також оприлюднюємо на **офіційному веб-сайті журналу** за такою інтернет-адресою: <https://radnuk.com.ua> Відвідавши зазначені ресурси, ви також зможете взяти участь в онлайн-опитуваннях, які відбуваються для визначення тем майбутніх зустрічей у бізнес-клубі. Крім того, при виборі місця проведення зустрічей ми плануємо не обмежуватись тільки Києвом, а періодично збиратимемося і в інших містах України. Тому слідкуйте за анонсами на вказаних вище інтернет-ресурсах.