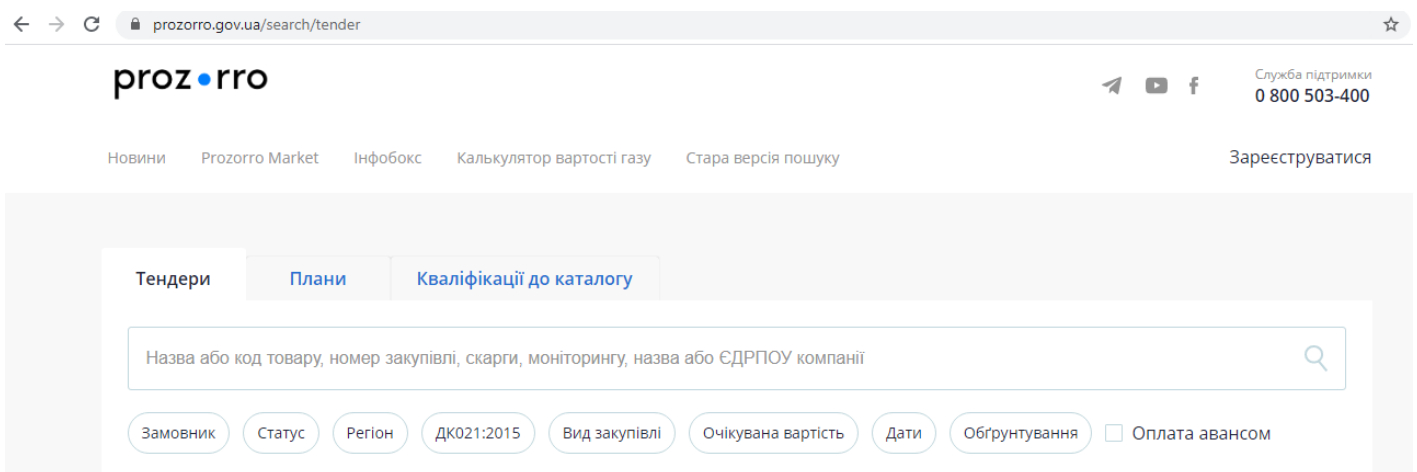


# Як обрати потрібну закупівлю

Ви потенційний учасник, який має всі шанси отримати контракт з державою та ставить собі запитання, як знайти закупівлю, цікаву саме вам? У цій статті спробуємо довести, що вчасно знайдена цікава закупівля значно підвищує ймовірність перемоги, розглянемо існуючі пошукові механізми електронної системи закупівель, детально зупинимося на шаблонах пошуку та фільтрах, проаналізуємо вимоги замовника, на які слід звертати увагу передусім, відзначимо, які умови договору про закупівлю є важливими та обов'язковими до вивчення перед участю в закупівлі.

## Пошукові механізми електронної системи закупівель

Електронна система закупівель (далі — ProZorro) надає вичерпні відомості про проведення процедур закупівель / спрощених закупівель / допорогових закупівель у різних сферах, за різноманітними предметами закупівлі, таким як товари, роботи чи послуги. Початкова сторінка пошуку системи ProZorro знаходиться за [посиланням](#) та зображена на Рис. 1.



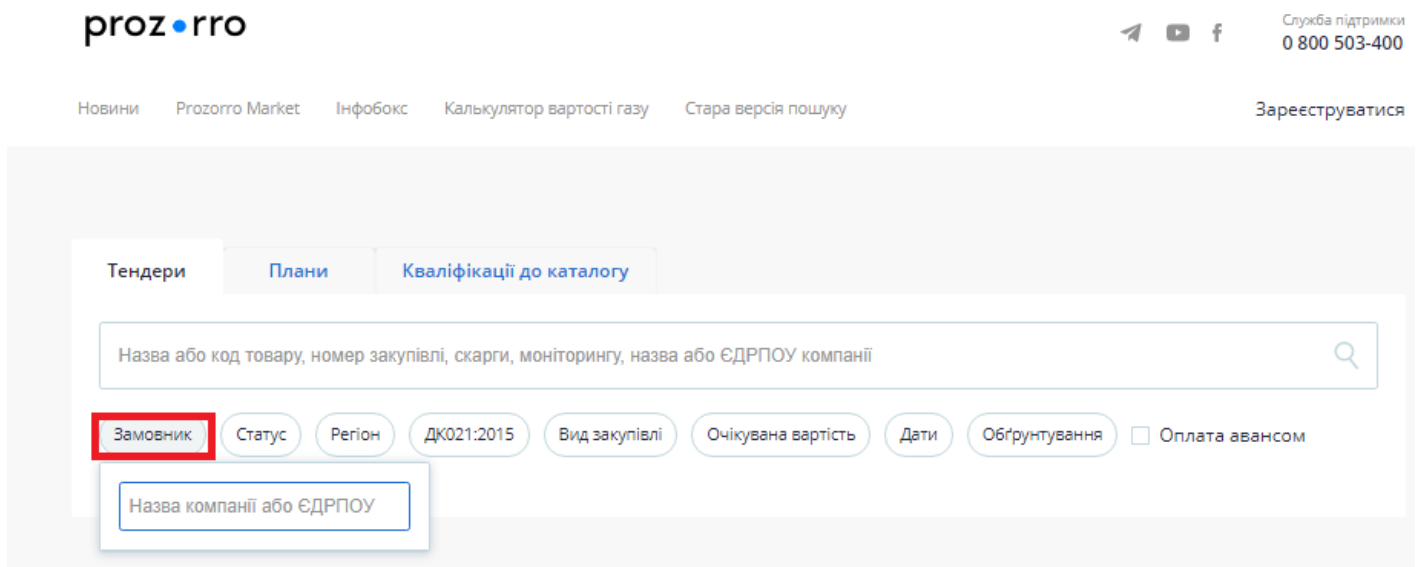
**Рис.1**

У пошуковому рядку можна зазначити ключове слово для пошуку — назву або код товару, номер закупівлі, назви або ЄДРПОУ компанії —, що може допомогти уточнити інформацію, щоб віднайти закупівлю без використання шаблонів. Детально зупинимося на кожному пошуковому фільтрі ProZorro.

### Фільтр 1 — «Замовник»

Такий фільтр надає можливість шукати замовника за кодом ЄДРПОУ або його назвою. Він зручний, якщо учасника зацікавили закупівлі конкретного замовника, наприклад, замовник закуповує значні обсяги товару, робіт чи послуг, які постачає, надає або виконує учасник, або замовник географічно зручно розташований для учасника тощо. Розглянемо

на прикладі, як це працює. Натискаємо на «Замовник», вводимо код ЄДРПОУ або найменування та ознайомлюємося із його закупівлями (Рис. 2).



**Рис.2**

## Фільтр 2 — «Статус»

Даний фільтр дозволяє відслідкувати актуальний стан поточного статусу закупівлі. Закупівлі мають такі етапи, як: «період уточнень», «подання пропозицій», «прекваліфікація», «прекваліфікація (період оскарження)», «аукціон», «кваліфікація переможця», «кваліфікація переможця (період оскарження)», «пропозиції розглянуті», «завершена», «торги відмінено», «торги не відбулися». Варто зазначити, що під час підготовки тендерної пропозиції / пропозиції в учасника можуть виникати певні запитання до замовника. Законом України «Про публічні закупівлі» (далі — Закон) передбачено можливість звернутися до замовника за роз'ясненням, але виключно через електронну систему закупівель. Тобто якщо у вас виникли запитання щодо вимог замовника, ви можете їх поставити шляхом оприлюднення в електронній системі закупівель саме в період уточнення. Інформація про «період уточнень» відображається наступним чином (Рис. 3).

Вебсайт: <http://spacecenter.gov.ua/>

Місцезнаходження: 01010, Україна, Київська обл., Київ, ВУЛИЦЯ МОСКОВСЬКА, будинок 8

Контактна особа: Сивовол Оксана Анатоліївна  
380684909698  
[syvovol@spacecenter.gov.ua](mailto:syvovol@spacecenter.gov.ua)

Категорія: Юридична особа, яка забезпечує потреби держави або територіальної громади

### Інформація про процедуру

Гд по строкам проведення торгів

Дата оприлюднення:	18 січня 2021
<b>Звернення за роз'ясненнями:</b>	до 26 січня 2021 • 14:33
Кінцевий строк подання тендерних пропозицій:	02 лютого 2021 • 14:34
Очікувана вартість:	27 000,00 UAH без ПДВ
Вид тендерного забезпечення:	Відсутній

**Рис.3**

Подати тендерну пропозицію для участі у відкритих торгах учасник може протягом «періоду уточнень» та періоду «подання пропозицій». А подати пропозицію для участі у спрощеній закупівлі можливо лише на етапі «подання пропозицій».

Отже, якщо ви шукаєте закупівлю для участі, необхідно обирати у фільтрі статуси: «період уточнень» та «подання пропозицій» (Рис. 4), адже на інших етапах закупівлі цього зробити не можна.

prozorro.gov.ua

Novichok у про перші кроки

Тендери | Плани | Кваліфікації до каталогу

Назва або код товару, номер закупівлі, скарги, моніторингу, назва або СДРПОУ компанії

Замовник | **Статус** | Регіон | ДК021:2015 | Вид закупівлі | Очікувана вартість | Дати | Обґрунтування |  Оплата авансом

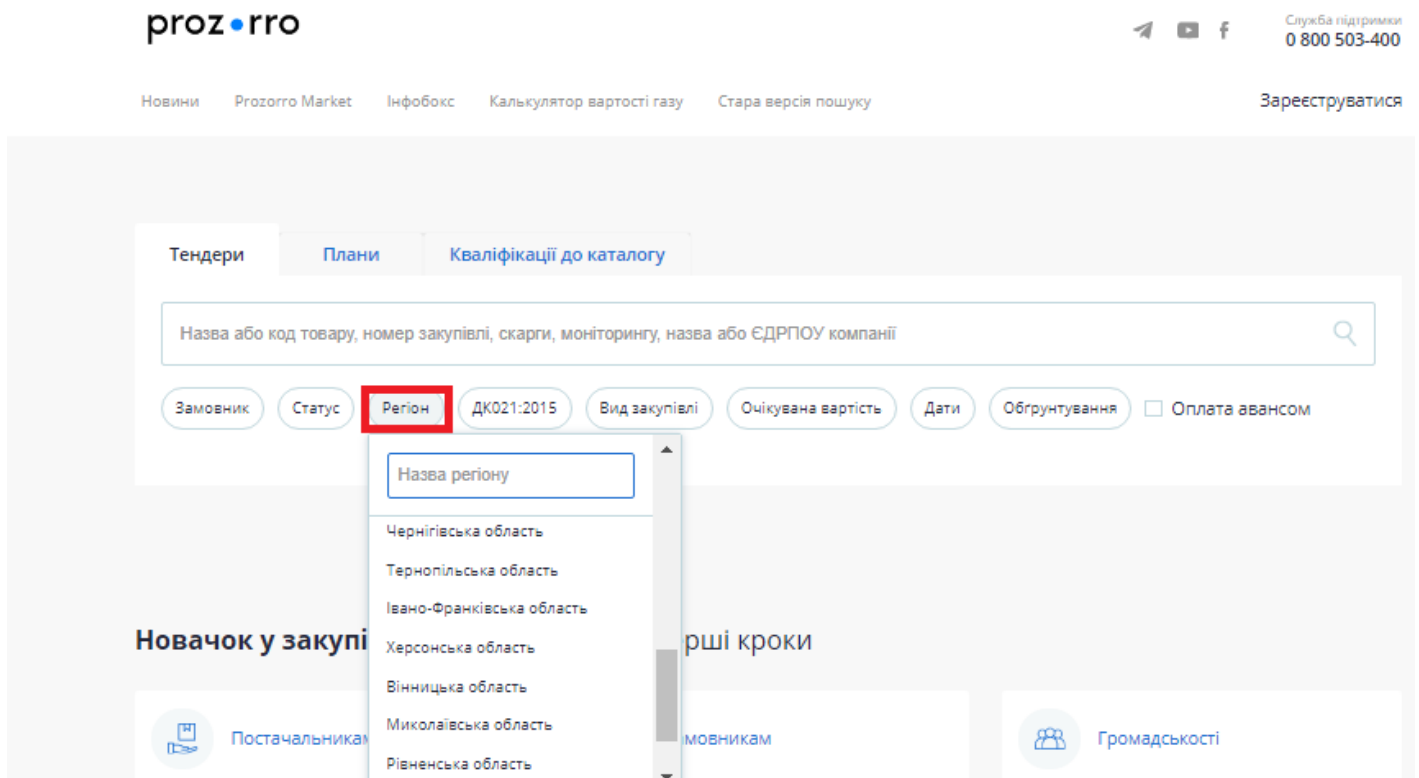
- Період уточнень
- Подання пропозицій
- Прекваліфікація
- Прекваліфікація (період оскарження)
- Аукціон
- Кваліфікація переможця
- Кваліфікація переможця (період оскарження)
- Полозовий огляд

Поста | Замовникам | Громадськості

**Рис.4**

## Фільтр 3 — «Регіон»

Він дозволяє відслідкувати закупівлі за географічним принципом, тобто за місцем знаходження замовника. Цим фільтром можна виокремити будь-які з 24 адміністративних одиниць України, обрати одну або декілька областей. Розглянемо детально на Рис. 5.



**Рис.5**

При цьому слід звернути увагу, що місце знаходження замовника та місце поставки товару / роботи / послуги не завжди співпадають. Така ситуація може виникнути, якщо замовник, наприклад, проводить закупівлю для потреб його відокремленого підрозділу (філії), що має інше місцезнаходження. Цей фільтр визначає регіон, у якому зареєстрований замовник закупівлі, а конкретне місце поставки може відрізнятись та чітко визначене у тендерній документації / оголошенні про проведення спрощеної закупівлі.

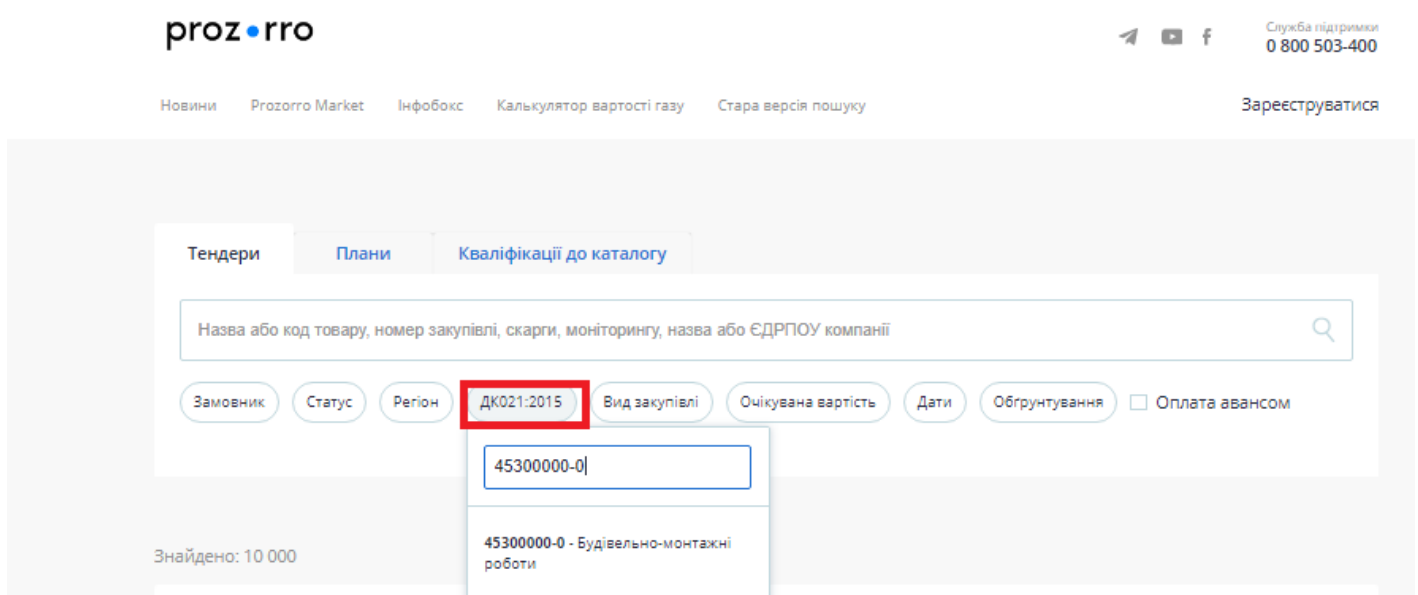
## Фільтр 4 — «ДК 021:2015»

Для початку розберемося, що таке «предмет закупівлі». Відповідно до пункту 22 частини 1 статті 1 Закону предмет закупівлі — це товари, роботи чи послуги, що закуповуються

замовником у межах єдиної процедури закупівлі або в межах проведення спрощеної закупівлі, щодо яких учасникам дозволяється подавати тендерні пропозиції / пропозиції або пропозиції на переговорах (у разі застосування переговорної процедури закупівлі). Предмет закупівлі визначається замовником у порядку, встановленому Уповноваженим органом, із застосуванням Єдиного закупівельного словника, затвердженого у встановленому законодавством порядку.

Замовники визначають предмет закупівлі відповідно до наказу Мінекономіки від 15.04.2020 № 708 «Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі» та переліку Національного класифікатора «Єдиний закупівельний словник» (CPV), ДК 021:2015, згідно з яким предмет закупівлі згруповано за відповідними категоріями. Код класифікатора складається з розділів, груп, класів, категорій та деталізації. На порталі [RADNUK.COM.UA](http://RADNUK.COM.UA) розроблений для вашого використання **інструмент «Єдиний закупівельний словник» ДК 021:2015**.

Тому ви можете проаналізувати, за якими кодами ДК 021:2015 замовниками закуповуються товари / послуги чи роботи, які ви пропонуєте, та застосовувати цей фільтр для пошуку закупівлі для участі (Рис. 6).

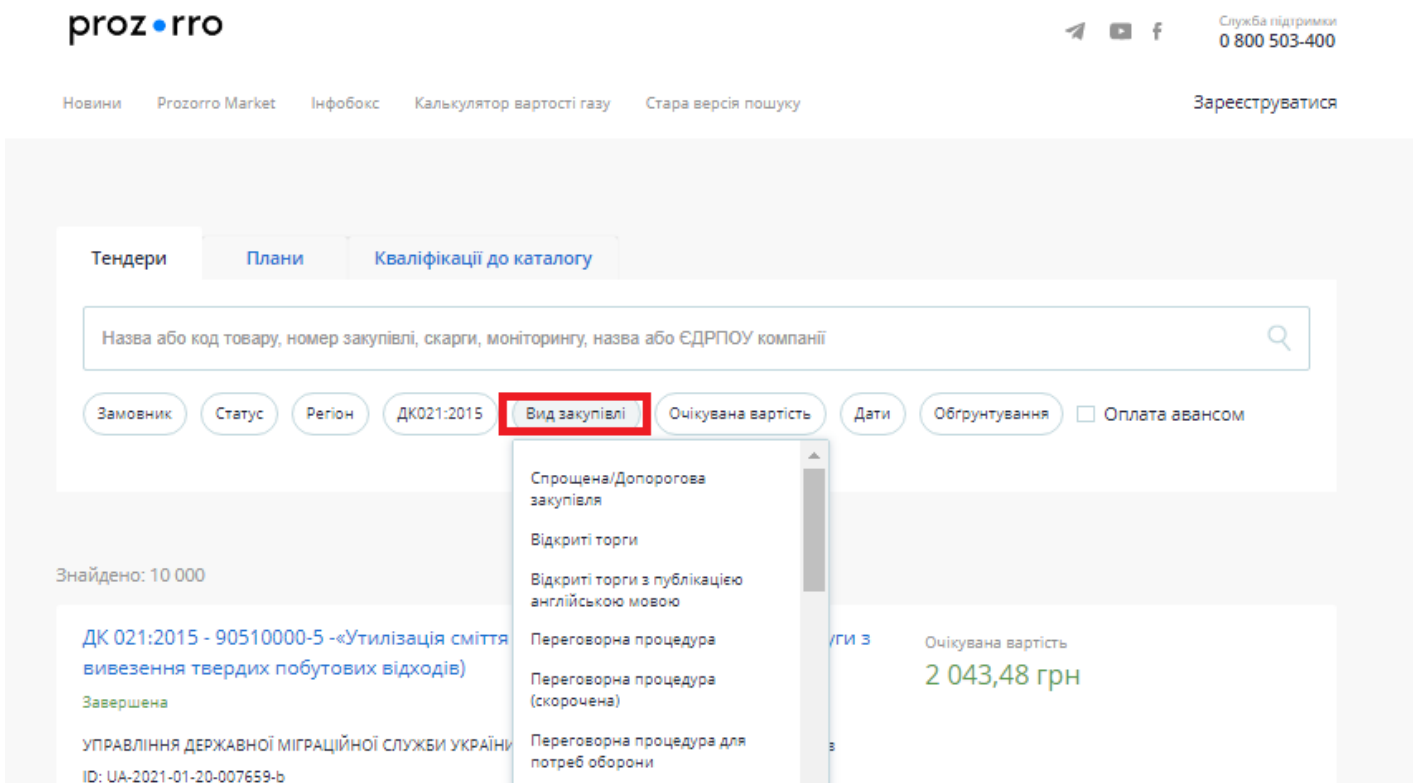


**Рис.6**

## Фільтр 5 — «Вид закупівлі»

Даний фільтр надає змогу вибрати закупівлі: «спрощена / допорогова закупівля», «відкриті торги», «відкриті торги з публікацією англійською мовою», «переговорна процедура», «переговорна процедура (скорочена)», «переговорна процедура для потреб оборони», «конкурентний діалог 1-ий етап», «конкурентний діалог 2-ий етап», «конкурентний діалог з публікацією англійською мовою 1-ий етап», «конкурентний діалог

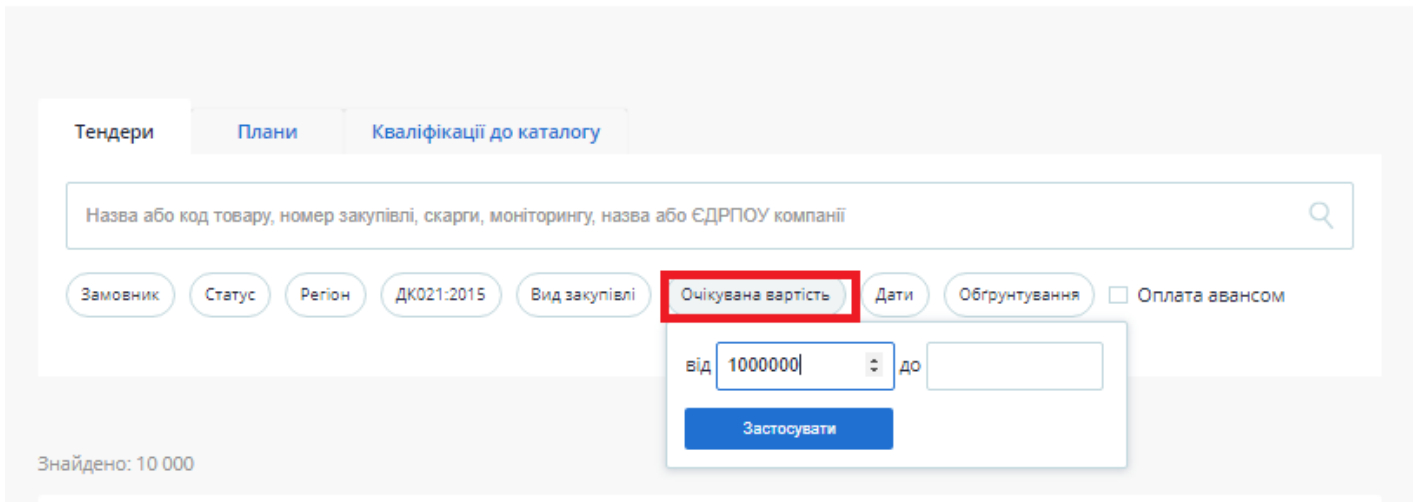
з публікацією англійською мовою 2-ий етап», «відкриті торги для закупівлі енергосервісу», «закупівля без використання електронної системи», «укладання рамкової угоди» «відбір для закупівлі за рамковою угодою», «спрощені торги із застосуванням електронної системи закупівель». Переважно учасників цікавлять «спрощені / допорогові закупівлі», «відкриті торги» та «відкриті торги з публікацією англійською мовою», але якщо не ідентифікувати вид закупівлі, система надасть інформацію про всі закупівлі без винятку з урахуванням інших фільтрів пошуку (Рис. 7).



**Рис.7**

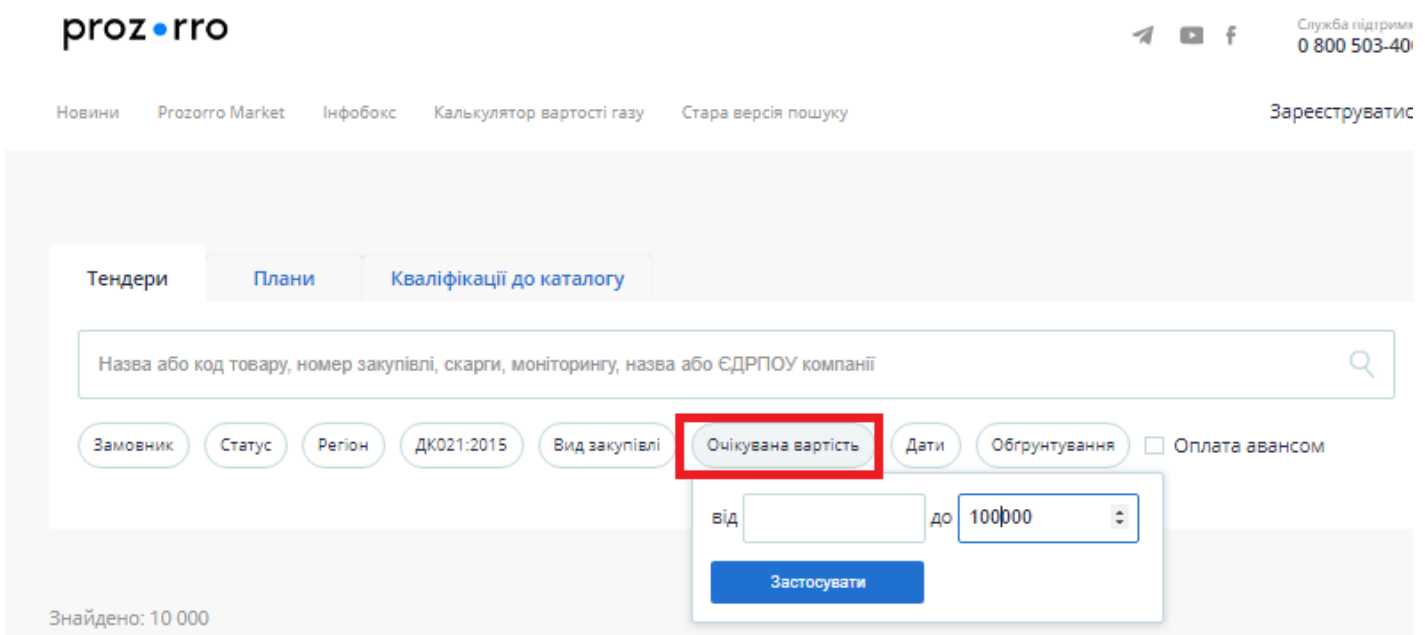
## Фільтр 6 — «Очікувана вартість»

Це фільтр, за допомогою якого можна визначити вартісні межі оголошеної закупівлі. Наприклад, якщо учасника цікавить закупівля очікуваною вартістю від 1 млн грн, тобто закупівлі на значні суми, тоді доцільно застосувати такий фільтр (Рис. 8).



**Рис.8**

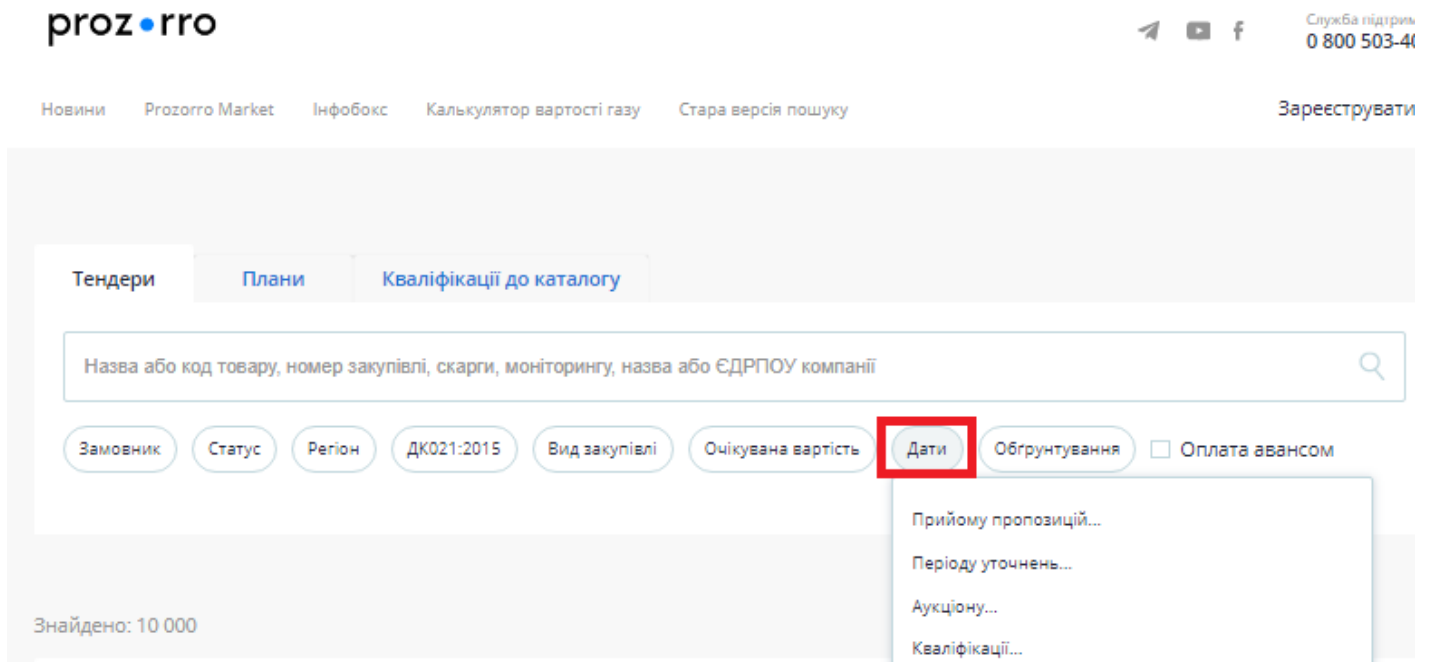
Або навпаки, якщо у вас новостворена компанія, яка тільки починає свій тернистий шлях у підприємницькій діяльності, тоді доцільно встановити такий фільтр, наприклад, до 100 тис. грн (Рис. 9).



**Рис.9**

## Фільтр 7 – «Дати»

Такий фільтр надає можливість чітко вказати часовий інтервал, а саме «дата прийому пропозицій...», «дата періоду уточнень...», «дата аукціону...», «дата кваліфікації...» (Рис. 10). У разі якщо потенційний учасник вивчає закупівлі, у яких у подальшому має намір брати участь, доцільним буде встановити «дата прийому пропозицій...», «дата періоду уточнень...», враховуючи проміжок часу, необхідний для підготовки до участі в закупівлі.



**Рис.10**

## Фільтр 8 – «Обґрунтування»

Цей фільтр надає змогу виокремити серед усіх закупівель такі (Рис. 11):

«спрощена»;

«COVID-19»;

«E-catalogue».



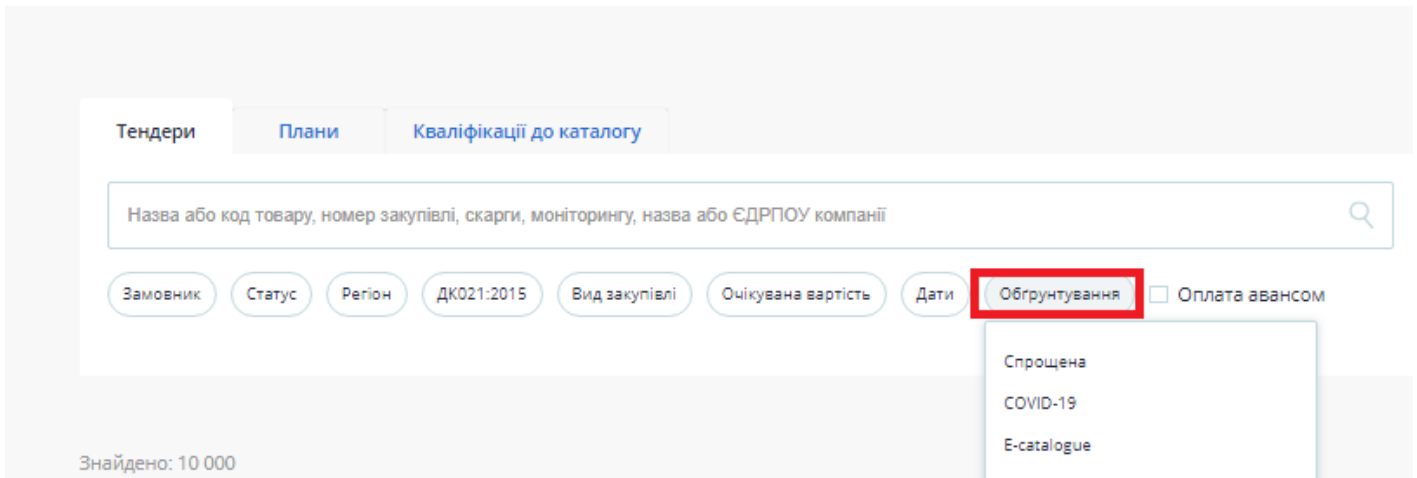


Рис.11

Такий фільтр буде також корисний, якщо ви проводите аналітику закупівель замовників.

## Фільтр 9 — «Оплата авансом»

Додатково є можливість обрати закупівлі з авансовими умовами оплати. Для цього необхідно вибрати осередок «оплата авансом» (Рис. 12). Тобто якщо ви не готові постачати товар / надавати послуги / виконувати роботи на умовах післяплати, під час пошуку закупівлі обирайте «оплата авансом» та беріть участь у закупівлях з передоплатою.

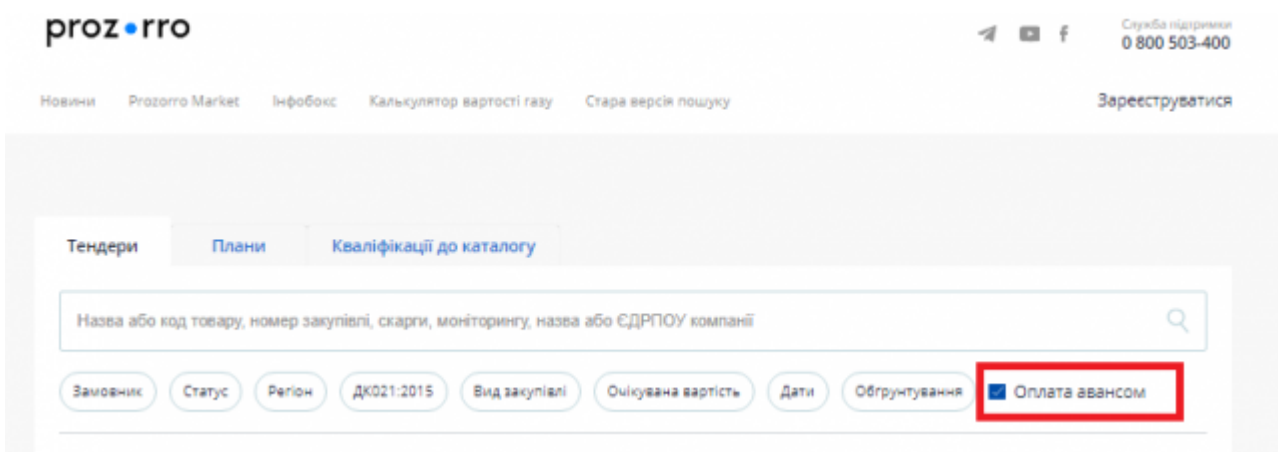


Рис.12

Пошукові фільтри ProZorro є базовими. Майданчики мають більш розширені функціональні можливості пошуку, тому кожному учаснику слід проаналізувати пошукові інструменти

майданчиків, оцінити та обрати найзручніший.

## **Вивчення вимог замовника**

Користуючись визначеними механізмами пошуку, потенційні учасники з легкістю зможуть знайти цікаві закупівлі. Далі розглянемо покроковий алгоритм дій учасників та вимоги замовників, на які необхідно звертати увагу і вивчати в першу чергу.

**Крок 1.** Передусім слід зосередитися на вимогах замовника щодо предмета закупівлі, які можуть бути викладені в технічній специфікації (технічному завданні) оголошення про проведення спрощеної закупівлі / тендерної документації замовника. Необхідно детально проаналізувати інформацію про технічні, якісні та кількісні характеристики товарів, робіт чи послуг, звернути увагу на одиницю виміру, кількість, технічні параметри, фізико-хімічні показники, відповідність національним стандартам, наприклад ДСТУ / ТУ, відповідність системі управління якістю ISO, вид пакування, місце та умови поставки тощо. Тобто ви маєте відповісти на головне запитання: «чи можу я задовольнити потребу замовника саме в тому товарі / послугі / роботі, який йому необхідний?» та визначити, чи відповідає у повному обсязі заданим критеріям товар / робота / послуга, що пропонуєте ви як потенційний учасник. Якщо на цьому етапі все добре, переходимо до наступного кроку.

**Крок 2.** Потрібно пересвідчитися, що ви маєте в наявності всі необхідні документи, які вимагає замовник у технічній специфікації (технічному завданні), наприклад: сертифікат якості / відповідності, декларацію якості, паспорт якості, санітарно-епідеміологічний висновок, дозвіл або ліцензію на провадження відповідної діяльності (якщо напрямок діяльності підлягає ліцензуванню тощо), сертифікати ISO, відповідні договори з виробником або авторизаційні листи від виробника тощо. Якщо всі документи є або ви готові їх отримати в зазначені строки подання тендерної пропозиції / пропозиції, ви майже готові переходити до підготовки документів.

Тобто якщо товар / робота / послуга відповідає в повному обсязі вимогам замовника та учасник готовий підтвердити це відповідними документами, можна стверджувати, що учасник може взяти участь у закупівлі без ризику, що його тендерна пропозиція / пропозиція може бути відхилена як така, що не відповідає умовам технічної специфікації та іншим вимогам щодо предмета закупівлі.

**Крок 3.** Необхідно ознайомитися з проектом договору про закупівлю. Тут слід зазначити, що після участі в закупівлі та в разі перемоги постачальник не може змінити жодні умови договору про закупівлю. Таку заборону передбачає частина 4 статті 41 Закону, а саме умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції / пропозиції за результатами електронного аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі / спрощеної закупівлі або узгодженої ціни пропозиції учасника в разі застосування переговорної процедури, крім випадків визначення грошового еквівалента зобов'язання в іноземній валюті та / або випадків перерахунку ціни за результатами електронного аукціону в бік зменшення ціни тендерної пропозиції / пропозиції учасника без зменшення обсягів закупівлі.

Тому на етапі ознайомлення із вимогами замовника необхідно вивчити проєкт договору про закупівлю та в разі незгоди з певними пунктами звернутися до замовника за роз'ясненнями або ж оскаржити їх до Антимонопольного комітету України. Окремі умови договору про закупівлю, на які радимо звернути увагу:

умови поставки товару: строк поставки товару, місце поставки товару, умови поставки згідно з правилами Інкотермс (DDP, EXW, FAS, FCA, FOB, CIF та інші);

порядок розрахунків: передплата, аванс, відтермінування платежу;

права та обов'язки сторін;

відповідальність сторін: штрафні санкції в разі затримки поставки, неякісного товару / роботи / послуги, порушення строків — для постачальника, штрафні санкції за несвоєчасне здійснення грошових розрахунків — для замовників.

Учасники завчасно повинні оцінити свої ризики, визначені в умовах договору про закупівлю, та включити потенційні витрати при розрахунку ціни тендерної пропозиції / пропозиції.

Отже, привабливість ринку публічних закупівель ми детально розглянули у статті «[Ринок публічних закупівель для учасників-початківців: переваги та ризики](#)». А для можливості укладання вигідного контракту із державним замовником потрібно знати, як знайти закупівлю з важливими для вас параметрами та на які вимоги замовника передусім слід звертати увагу.

## Висновки

Для пошуку цікавої закупівлі насамперед слід оволодіти пошуковими фільтрами ProZorro, вивчити аналітичні модулі майданчиків та обрати для себе найзручніший спосіб.

Знайшовши закупівлю, необхідно детально вивчити вимоги замовника та окрему увагу слід звернути на технічну специфікацію (технічні вимоги) тендерної документації / оголошення про проведення спрощеної закупівлі.

Перед участю у закупівлі учасник обов'язково повинен проаналізувати проєкт договору про закупівлю та врахувати потенційні ризики, розраховуючи ціну тендерної пропозиції / пропозиції.