



Випуск 2022

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ

Ключові показники сфери публічних закупівель,
важливі події, регуляторні ініціативи та цікаві кейси

Минулий рік став роком жорстких випробувань для всієї країни, і для системи публічних закупівель зокрема. В умовах широкомасштабного вторгнення публічні закупівлі мали забезпечити всебічну підтримку громадянам, державі і Збройним Силам України.

Протягом року система закупівель продемонструвала гнучкість, реагуючи на виклики, що постали перед державою. І при цьому зуміла зберегти ключові принципи: прозорість, конкуренцію, відкриті дані - наскільки це можливо в умовах воєнного часу.

Такий підхід ми використовуємо і сьогодні, зокрема, з рішенням щодо тимчасового припинення трьохраундових аукціонів. Таке вимушене рішення є реакцією на бомбардування енергетичної інфраструктури і проблеми з енергопостачанням в учасників тендерів. Але навіть за таких умов ми зберегли принцип рівного доступу до тендерів і можливості для конкуренції.

Ефективність гнучкого регулювання в умовах війни підтверджує статистика Prozorro. Так, після падіння конкурентних процедур до 28% на початку широкомасштабного вторгнення (з 24 лютого до 27 червня), наприкінці 2022 року ми вийшли на рівень конкурентних процедур в системі - 44%, що навіть трохи вище за "довоєнний" показник, зафіксований на початку 2022 року (41%).

Ми продовжуємо підсилювати команду сфери закупівель. Було призначено нову керівницю Департаменту сфери публічних закупівель - нею стала відома в закупівельній спільноті Ганна Медведнікова. Ганна має понад 10 років юридичної практики, більшість з яких пов'язана зі сферою публічних закупівель.

А головне, що система публічних закупівель продовжує розвиватись. Зокрема, стартувала інтеграція з Реєстром корупційних правопорушень, що значно спростить роботу учасникам торгів. Завершується розробка процедури за дизайном Світового банку, що дозволить запустити в Prozorro закупівлі за проектами відбудови, що фінансуватимуться міжнародними організаціями.

Власне, активна участь в процесах відбудови є одним з головних напрямків стратегічного розвитку сфери закупівель. Ключові напрямки ми з командою визначили під час серії стратегічних сесій, результатом яких стала концепція стратегії. Завдяки підтримці команди, партнерів, учасників системи ми створимо насправді потужний стратегічний документ, який надасть поштовх для нового етапу розвитку та дозволить підвищити роль в економіці. Адже новою роллю сфери закупівель має стати роль партнера, драйвера відновлення та розвитку економіки України в цілому.

Надія Бігун – заступниця Міністра економіки України



Про все це ви дізнаєтесь з цього річного звіту. Крім того, рекомендую вам переглянути наш грудневий звіт, з якого ви дізнаєтесь про важливі події, результати цінкових досліджень та цікаві кейси, зокрема, щодо закупівлі через Prozorro Market. Завантажити звіт за грудень можна [за цим посиланням](#).

Цей 2023 рік має стати роком розвитку, відновлення і переходу на новий рівень взаємодії. І звісно ж, роком перемоги України, в яку ми віримо і яку щодня наближаємо своєю роботою - кожен на своєму місці.

Слава Україні!

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЗАКУПІВЕЛЬ ЗА 2022 РІК*

2 800 000

кількість завершених закупівель

160 000

кількість конкурентних закупівель

484 000 000 грн

сума укладених
контрактів

198 000 000 грн

сума укладених контрактів за
результатами конкурентних
закупівель

40% доля коштів, які витрачені
в конкурентний спосіб

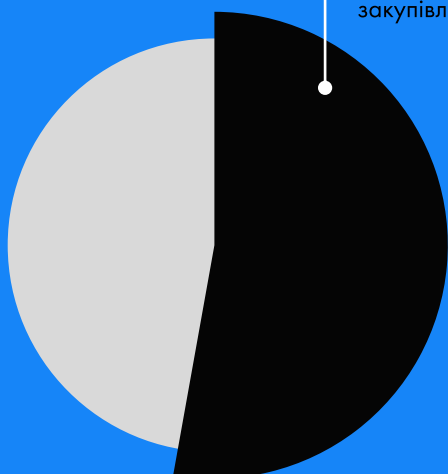
1,85 середня кількість
пропозицій на торги

30 000

загальна кількість
замовників

16 000

кількість замовників, які
оголошували конкурентні
закупівлі

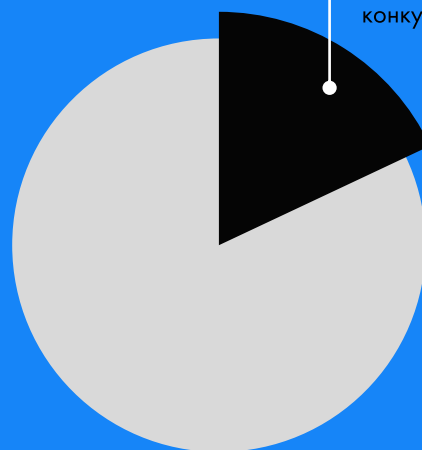


181 000

загальна кількість учасників

33 000

кількість учасників,
які брали участь в
конкурентних торгах



*через можливість звітувати вже після завершення воєнного стану, дані можуть бути скориговані

ТОП 5 КАТЕГОРІЙ ЗА КІЛЬКІСТЮ КОНКУРЕНТНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ:



25 тис
Продукти харчування



23 тис
Нафтопродукти



20 тис
Медичне обладнання



15 тис
Будівельні роботи



8 тис
Сільськогосподарська продукція

prozorro market

14 000

кількість закупівель

3,22

середня кількість пропозицій на торги

3 600

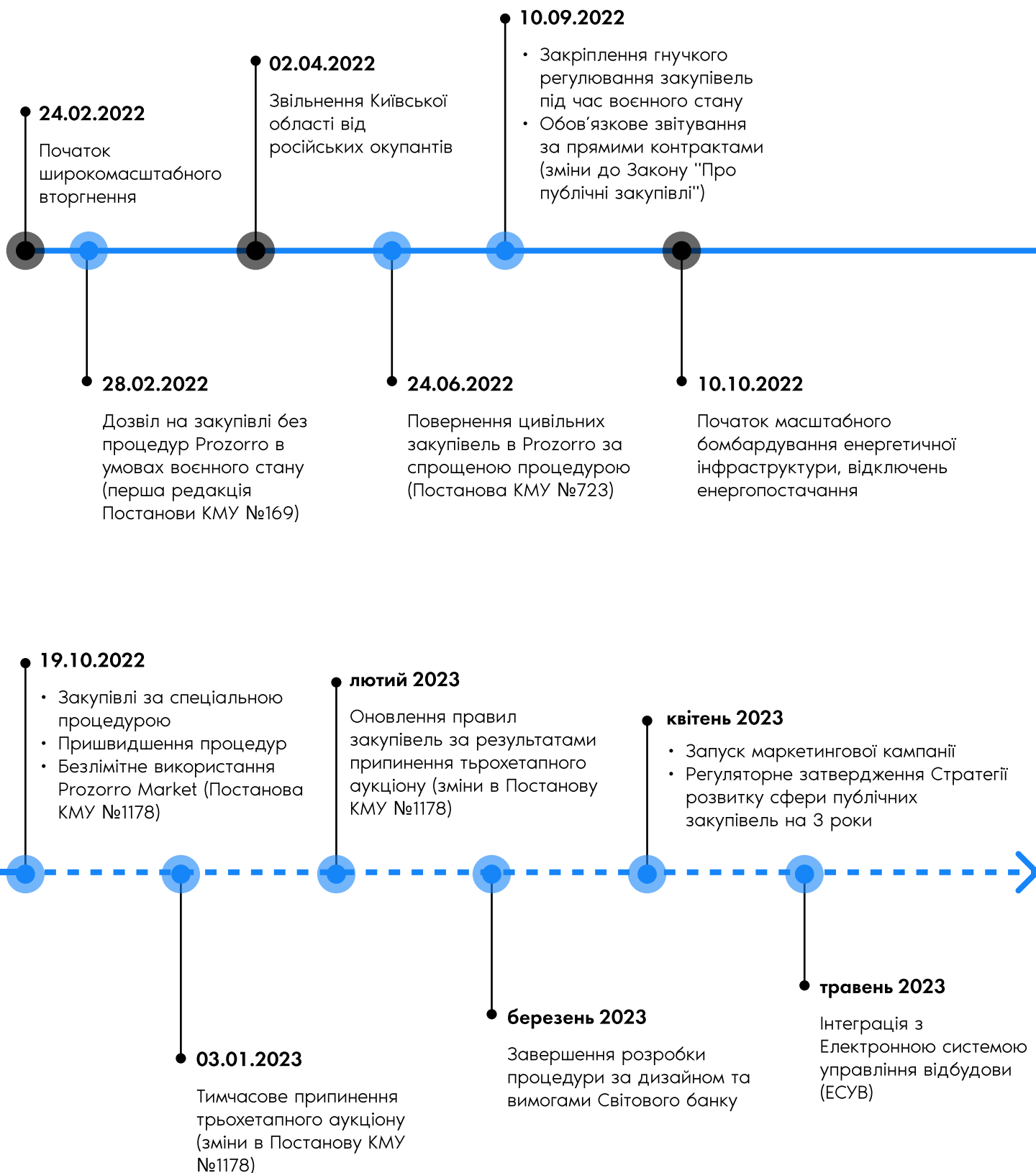
кількість замовників, які скористалися Prozorro Market

2 000 000 000 грн

сума закупівель

TIMELINE

Ключові події сфери публічних закупівель 2022 року та плани на I півріччя 2023



КОМАНДА РЕФОРМИ РОЗРОБИЛА КОНЦЕПЦІЮ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Концепт стратегії розвитку публічних закупівель в Україні

Made by Prozorro Team



Результатом стратегічних сесій із залученням представників Департаменту регулювання публічних закупівель, ДП “Прозорро”, ДУ “Професійні закупівлі”, Міністерства економіки України, міжнародних партнерів реформи стала концепція стратегії подальшого розвитку сфери.

Ключові напрямки стратегії:

1. Підвищення зручності закупівель (ProЗручність). З допомогою нових рішень забезпечити максимальну зручність для закупівельників.
2. Закупівлі драйвлять відбудову. Команда закупівель бере активну участь в плануванні та реалізації проєктів відбудови, забезпечує максимально прозору, ефективну, smart реалізацію проєктів відбудови, максимальна цифровізація всього ланцюгу закупівель (як до, так і після тендерної процедури).
3. Розбудова культури від "police" до "partner". Зміна ролі закупівель в розвитку країни вимагає відповідне доповнення переліку цінностей, принципів та підходів - більш проактивних, з фокусом на співпрацю, координацію, довіру і підтримку партнерів.
4. Нові прогресивні підходи в закупівлях. Переосмислення ЦЗО, нові типи процедур, світові стандарти, “зелені” закупівлі, передові інструменти для реалізації нових завдань, які постають в рамках модернізації країни. Нові підходи для оборонних закупівель.



Надія Бігун – заступниця Міністра економіки України



Нова роль публічних закупівель - це драйвер відновлення економіки України. Під час війни наше завдання - забезпечити всі потреби держави і ЗСУ, гнучко реагувати на ситуацію. Але ми маємо також далі розвивати сферу, виходячи за рамки тендерних процедур. Виявлення і структурування потреб, підтримка українського бізнесу, розвитку регіонів - це ті виклики, в яких попередня роль закупівель є затісною. Нова стратегія сфери будуються навколо саме цих нових викликів.



Концепція стане основою для розробки офіційної стратегії на 3 роки, яка буде закріплена Кабінетом Міністрів України. Державні органи влади, міжнародні партнери, представники регіональної влади, замовники та торговельні майданчики будуть залучені до обговорення концепції, а також, розробки та затвердження фінального документа стратегії.

СФЕРА ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ МАЄ СТАТИ ДРАЙВЕРОМ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ



Про це розповіла заступниця Міністра економіки України Надія Бігун в подкасті “Все про відбудову”. Надія Бігун окремо зупинилась на питанні тимчасового зупинення трьохраундового аукціону, а також на підходах до управління сферою в умовах воєнного стану.



Прозорро - це мотор, серце для прокачки економіки і бізнесу України. Роль публічних закупівель зараз - забезпечувати максимальний доступ до ринку державних замовлень, щоб бізнес міг отримувати нові контракти, зберігати та створювати робочі місця



[Дивитись подкаст.](#)

PROZORRO ІНТЕГРУЄТЬСЯ З РЕЄСТРОМ КОРУПЦІЙНИХ ПРАВОПОРУШЕНЬ



ДП “Прозорро” Разом з Національне агентство з питань запобігання корупції - НАЗК працює над інтеграцією електронної системи публічних закупівель з реєстром корупційних правопорушень.

Мета інтеграції – спростити роботу для учасників відкритих торгів у Prozorro, додавши автоматичне формування довідки про відсутність корупційних правопорушень. Вся необхідна інформація буде підтягуватись в систему автоматично.

Команда Prozorro також провела опитування замовників та постачальників задля максимального врахування їх досвіду роботи з реєстром корупційних правопорушень та збільшення зручності системи Prozorro.

“

Припинення трираундового аукціону - тимчасове рішення, яке забезпечує рівний доступ бізнесу до аукціонів під час відключень світла.

”

З третього січня відкриті торги в Prozorro тимчасово відбуваються без трираундового аукціону. Фактично ж діє “сліпий” аукціон, коли постачальники надають свої ціни при подачі пропозицій, а електронна система автоматично визначає серед них найбільш вигідну. Відтоді в системі Prozorro оголосили 8 тисяч конкурентних тендерів на майже 12 млрд грн, в яких може змагатися бізнес.

Відсутність трираундового аукціону має спонукати підприємців одразу пропонувати нижчу ціну. По-перше, в них не буде можливості додатково знизити ціну під час аукціону, а по-друге, інформації про те, хто ще подався на тендер, і з якою ціною, за замовчуванням ні в кого немає.

Водночас історія Prozorro знає багато випадків, коли саме трираундовий аукціон допомагав замовнику максимально “витиснути” ціну, а особливо на тендерах, де змагалися багато учасників.

Відмова від трираундового аукціону в Prozorro є тимчасовим рішенням, аби уникнути нерівного доступу бізнесу до аукціонів під час тривалих і непрогнозованих відключень світла. При цьому уряд готовий повернути аукціони ще раніше, ніж це передбачає постанова (тобто пів року). Про це розповіла заступниця Міністра економіки України Надія Бігун в інтерв'ю УКРІНФОРМ.

[Читати інтерв'ю](#)



Надія Бігун –
заступниця Міністра
економіки України

РЕЗУЛЬТАТИ РОКУ. ПОГЛЯД ЗАМОВНИКА: АТ “УКРПОШТА”

Минулий рік для сфери публічних закупівель став роком її оновлення до “просунутої бойової версії”. Пріоритети закупівельників, як і правила закупівель, пройшли шлях еволюції, від “забезпеч або помри” коли на початку широкомасштабного вторгнення будь-які процедури були фактично скасовані, а в пріоритеті було гарантоване швидке постачання будь-якою ціною, до ефективних рішень, які повернули звичні пріоритети закупок та відкритість і конкуренцію в процедури.

Адаптація ринків до економіки воєнного часу, стабілізація постачальників та замовників відносно безпекової ситуації, відновлення і перебудова ланцюгів поставок фактично підштовхнули до рішення повернути конкурентні процедури. “Укрпошта” намагалася це робити і раніше, проводячи конкурентні процедури навіть тоді, коли вони не були обов’язковими. Але я розумію, що для національної сфери закупівель в цілому повернути процедури раніше було б передчасно, адже сфера могла б колапсувати. Тому це рішення було вчасним і адекватним ситуації, як в принципі і всі регуляторні рішення минулого року.

На першому етапі серед закупівельної спільноти була невизначеність, замовники вагались: послуговуватись постановою (необов’язкові процедури) чи законом? Питання було особливо гострим коли була відновлена робота АМКУ та ДАСУ, почали говорити про повернення до конкурентних процедур, які мали проводитись по закону, а значить довго і складно.

Сфера потребувала змін правил, які б врахували умови, в яких вони мали діяти.



Михайло Стаєцький –
Директор закупівель
АТ “Укрпошта”

Зрештою, останні регуляторні зміни врахували майже всі запити замовників і постачальників: простота, швидкість та гнучкість планування та проведення процедур, а також можливостей при керуванні контрактами. Оновлення до “бойової версії” відбулось вчасно. Регулятор впорався, добре попрацювавши з замовниками, реагуючи на їх потреби і запити. “Укрпошти” та іншим великим замовникам зараз зручно працювати, зокрема, щодо забезпечення роботи “прифронтових” обласних філій.

Але результат роботи року війни - це не стільки про цифри, скільки про людей, які зробили цей результат, і про людей, для яких вони це робили. Стійкість, сміливість, максимальна залученість та професіоналізм внутрішніх команд департаменту закупок, профільних департаментів та філій дозволила забезпечити поставки для стабільної роботи і розвитку “Укрпошти” для її клієнтів.

Ми довели, що можемо працювати за будь-яких умов, а команда закупівель, в партнерстві з колегами та стратегічними постачальниками, може це забезпечити. Непрості обставини виявили у команди “Укрпошти” їхні найкращі якості, зокрема високу дисципліну. Навіть під час роботи на дистанції - всі проявили себе якнайкраще, адже за роботою “Укрпошти” стоять виплати, пенсії, посліжки - на них чекають люди, які проживають на території, де відбуваються активні бойові дії.

Стратегічні постачальники великих категорій - пальне, електроенергія, газ, ІТ рішення та хмарні сервіси - теж проявили себе дуже гідно в цих умовах, продемонструвавши надійність і стійкість. Ми це дуже цінуємо.

Досвід закупівель під час війни стали тригером для переосмислення певних процедурних речей в закупівельній сфері. Вважаю, що ми маємо залишити гнучкі правила та рішення, які довели свою ефективність у воєнний час, і розвивати їх навіть після перемоги.

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЗАКУПІВЕЛЬ АТ "УКРПОШТА"

(СТАНОМ НА 13.12.2022)

83% бюджету спрямовано
через конкурентні
процедури (917)
(6,3 млрд грн)

154 МЛН
грн

загальна вартість зниження
цін під час торгів

75%

централізованих закупівель
завершилися укладанням контракту

3

середня кількість учасників
в завершених тендерах

ЗНАЧНІ ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЇ АТ "УКРПОШТА":

-48% економія на
закупці платіжних
терміналів Verifone

-21% економія на
закупці
вантажівок IVECO

-14% економія на закупці
генераторних
установок

-48% економія на закупці
комп'ютерної
техніки

У PROZORRO MARKET З'ЯВИЛАСЯ МОЖЛИВІСТЬ ЗАВАНТАЖУВАТИ ПРОЄКТ ДОГОВОРУ



Відтепер у електронних каталогах Prozorro Market з'явилася можливість завантажувати проєкт договору. Крім того, для закупівель продуктів, пального, ліків та інших товарів у Prozorro Market замовники можуть скористатися шаблонами договорів. Доопрацювання ще більше спростить досвід використання Prozorro Market та підвищить ефективність закупівель в е-каталозі.

Завантажуючи проєкт договору при оголошенні запиту ціни пропозицій у Prozorro Market, замовники можуть максимально деталізовано вказати умови постачання (наприклад, кількість точок постачань та їхню регулярність), оплати та прийому товарів.

Відтак усі потенційні постачальники будуть мати перед очима вичерпний перелік умов закупівлі і зможуть коректно виставляти ціну. Тож ситуації, коли після успішної закупівлі в Prozorro Market замовнику та постачальнику ще доводиться пройти важкі узгодження умов договору, мають залишитися в минулому.

Перелік шаблонів договорів буде розширюватись:
https://bit.ly/shablony_dohoriv

Ще більше спростити життя замовникам має можливість скористатися шаблоном договору, які розробили експерти з централізованих закупівельних організацій ДУ "Професійні закупівлі" та "Медичні закупівлі України". Уже доступні шаблони договорів для закупівель пального, овочів і фруктів, ліків та товарів широкого вжитку загалом.



Євген Якубовський –
Керівник ДУ "Професійні закупівлі" (адміністратор електронних каталогів)



Prozorro Market - зручний і швидкий інструмент закупівлі широкого спектру товарів - від продуктів харчування до ліків і одягу. Тисячі замовників і постачальників вже оцінили електронний каталог, і ми продовжимо його активно наповнювати та доопрацьовувати, щоб зробити ще більш зручним для користування



prozorro market

Prozorro Market – це інструмент, що покликаний максимально спростити роботу замовникам.

Використовуючи запит ціни пропозицій, ви зможете швидко закрити свою потребу в стандартизованих товарах на будь-яку суму – за 8-10 днів.

Конкуренція між великою кількістю кваліфікованих постачальників (лише в середньому на одному запиті змагаються 3 учасники) дозволить вам отримувати найвигідніші ціни.

Ключові переваги Prozorro Market:

- **Легка підготовка до тендеру.** Замовник не витрачає час на підготовку ТЗ, розробку вимог до постачальників і кваліфікацію переможця.
- **Проста та швидка кваліфікація для учасника** – потрібно надати на адресу адміністратора Prozorro Market накладні чи кілька нерозірваних угод за кодом ДК, по якому подається заявка для підтвердження відповідного досвіду.
- **Тендер без документів.** Постачальнику не потрібно готувати документи для участі у кожній закупівлі. Після кваліфікації він може продавати свої товари в каталозі без тендерів.
- **Швидкі закупівлі.** Середня тривалість закупівлі через каталог – 4-9 р.д. Для постачальника не існує обмежень по сумі.
- **Не залежить від відключень електроенергії** під час аукціону. Достатньо раз запропонувати свою ціну в період, коли триває подача пропозицій.

Департамент сфери публічних закупівель очолила Ганна Медведнікова



У Департаменті сфери публічних закупівель Мінекономіки нова керівниця – Ганна Медведнікова.

Ганна – досвідчена юристка, яка має понад 10 років юридичної практики, більшість з яких пов'язана зі сферою публічних закупівель.



Приєднання до команди Prozorro є великою честю і великим викликом. Сьогодні ефективні і прозорі закупівлі є критичними для економічної стійкості нашої держави. Нам вкрай важливо оперативно реагувати на зміни потреб, а також умов, в яких живе країна. Це непросте завдання, але я впевнена в тому, що команда Департаменту і сфери публічних закупівель в цілому з ним впорається.



Ганна Медведнікова – керівниця Департаменту сфери публічних закупівель

Ганна відповідала за масштабні зміни в закупівельних підходах та реалізації стратегічних закупівель Укрпошти, є випускницею Київської школи економіки та авторкою чисельних експертних статей та вебінарів.

З приходом Ганни сфера публічних закупівель отримає новий поштовх до забезпечення ефективних закупівель держави, а досвід замовників та постачальників буде максимально враховуватися для вдосконалення політик.

ПРОЄКТ ЄС ПІДГОТУВАВ ОГЛЯД СУДОВОЇ ПРАКТИКИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ



Українські консультанти Проєкту ЄС проаналізували судову практику за останні 5 років та підготували узагальнення з відібраними судовими рішеннями, які деталізують підсумкову судову інтерпретацію норм законодавства про публічні закупівлі.

- Огляд сприятиме **практичному використанню узагальненої судової практики** в повсякденній роботі, насамперед, замовниками і учасниками закупівель, державними органами регулювання та контролю, громадськими організаціями тощо.
- Документ може **стати основою для навчально-методологічних матеріалів** для різних цільових аудиторій.
- Огляд судової практики є логічним продовженням попередніх напрацювань Проєкту ЄС щодо збільшення правової визначеності і коректного застосування чинного законодавства про публічні закупівлі.

Детальніше на Prozorro Інфобокс:
<https://bit.ly/3WDyd9y>

Олександр Шатковський – старший експерт Проєкту ЄС



Одним з головних завдань Проєкту ЄС є експертна підтримка реформи закупівель в Україні. Огляд судової практики покликаний допомогти професіоналам сфери, в першу чергу державним замовникам, краще працювати з судовим розглядом тендерів, формувати більш чітку юридичну позицію, а також покращувати власну закупівельну практику, спираючись на досвід судових розглядів.

Нагадаємо, Проєкт ЄС “Підтримка реформи публічних закупівель в Україні” діє з 2021 року. Його мета – сприяння розвитку публічних закупівель для досягнення кращого співвідношення ціни та якості через наближення законодавства до правил та найкращих практик ЄС.

РЕЗУЛЬТАТИ РОКУ.

ПОГЛЯД ПАРТНЕРІВ: ПРОЄКТ ЄС

Пітер Гьотлер – керівник Проєкту ЄС “Підтримка реформи публічних закупівель в Україні”



Команда Проєкту ЄС “Підтримка реформи публічних закупівель в Україні” надає експертну та консультативну підтримку для посилення системи публічних закупівель України, забезпечення її ефективного функціонування відповідно до принципів прозорості, доступності, стійкості та конкурентоспроможності.

Завдання Проєкту включають розробку законодавства, розвиток спроможності державних органів, залучених до адміністрування та перевірки державних закупівель, а також підтримку професіоналізації персоналу, який проводить процедури закупівель, включаючи підвищення обізнаності суб'єктів господарювання, які беруть участь у таких процедурах.

Протягом 2022 року робота Проєкту, незважаючи на суттєві складнощі, що виникли через відкриту збройну агресію з боку росії, з атаками на енергетичні та цивільні об'єкти, продовжувалась досить активно та динамічно. Широкомасштабна агресія була головним викликом для сфери закупівель і держави в цілому, і завдання Проєкту ЄС полягало в тому, щоб, в першу чергу, допомогти регулятору оперативно реагувати на зміну ситуацію в країні.

Задля цього експерти Проєкту, зокрема, підготували:

- Комплексний порівняльний аналіз національного законодавства про публічні закупівлі, оборонні закупівлі, концесії та державно-приватне партнерство з відповідним законодавством ЄС, а також допомога в розробці законодавчих змін.
- Комплексний аналіз та презентація судової практики з публічних закупівель України та ЄС.
- Практичні коментарі до законодавства про закупівлі, включаючи посібники із державних контрактів, звіти із рекомендаціями та зразками типової тендерної документації.
- Проєкт стратегії професіоналізації сфери публічних закупівель та план дій щодо її виконання.
- Програму для онлайн-курсу з публічних закупівель.

Крім того, протягом 2022 року представники Проєкту:

- Надали операційну підтримку ДП “Прозорро”, а саме 36 законтрактованих фахівців, що дозволило ДП «Прозорро», а також ДУ “Професійні закупівлі” мати доступ до необхідного рівня експертного персоналу протягом періоду воєнного стану.
- Забезпечили підтримку Мінекономіки в напрямку міжнародної діяльності в сфері публічних закупівель, шляхом забезпечення тісної співпраці з міжнародними інституціями.
- Розробили план оцінки поточної стратегії публічних закупівель.
- Організували та провели семінар з методології розробки стратегії публічних закупівель разом з SIGMA, міжнародної організації з належного управління, створеної спільно ЄС та ОЕСР.
- Провели ряд онлайн семінарів для кількох тисяч слухачів разом з представниками Мінекономіки щодо закупівель у надзвичайних ситуаціях, зокрема у воєнний час

Робота з командою публічних закупівель протягом року велася у тісній співпраці.

Протягом року ситуація в закупівлях стрімко змінювалась, як і все в непереможній Україні. Початковою метою було зберегти роботу системи закупівель і, особливо, продовжити використання електронних закупівель із вищезгаданою операційною підтримкою ДП “Прозорро” та “Професійні закупівлі”. Згодом було продовжено роботу над основними завданнями Проєкту, включаючи вищезгаданий огляд судової практики, коментарі до законодавства про закупівлі та вебінари з рекордним рівнем учасників. Наразі триває робота над реалізацією масштабної програми навчання на платформі дистанційного навчання Prometheus, а також супровід розробки нової Національної стратегії державних закупівель.

Найскладнішим в цих умовах було зберегти робочий ритм з огляду на шоковую війну та

необхідність працювати здебільшого у віддаленому режимі, хоча певна підготовка до цього була зроблена під час пандемії Covid.

Війна – це та ситуація, коли нічого не робити означає здатися і програти. Старатися робити щось корисне і спільно – єдиний варіант продовжувати жити з сенсом і допомогти Україні перемогти. Тому **регулярна комунікація в команді Проєкту і між Проєктом та бенефіціарами і ЄС, чітке спільне вироблення і розуміння завдань та їх швидке виконання дозволило рухатись ефективно і впоратись з шоком.** Окремо варто виділити всебічну підтримку Представництва ЄС, яке дуже швидко і гнучко реагувало як на потреби української сторони, так і на узгодження формальностей по реалізації заходів і дій команди Проєкту ЄС.

Ми високо оцінюємо роботу системи Prozorro протягом року – всі елементи електронної системи закупівель збережено та адаптовано під воєнний час.

Дух та цінності Prozorro збережені в нових модифікаціях та інструментах закупівель, які, наприклад, ініціювала та застосовує ДП «Медичні закупівлі України».

Ми розуміємо, що Міністерству економіки було і залишається дуже складно зберегти роль авторитетного регулятора в обставинах хаосу війни, що було ще й ускладнено організаційно-кадровими змінами, включаючи зміну трьох директорів Департаменту протягом 2022 року. Трагічні події минулого року вимагали і вимагають від Міністерства динамічно реагувати через різні зміни варіантів і підходів до регулювання закупівель. Ми, зі свого боку, намагалися ефективно допомагати і будемо це робити у цьому році та стільки, скільки необхідно.

На нашу думку, нова Національна стратегія розвитку сфери публічних закупівель має фокусуватись на двох важливих питаннях.

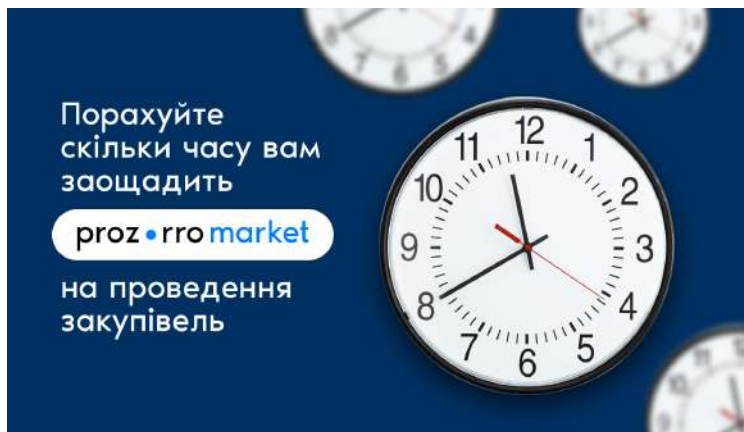
По-перше, це бачення і роль системи закупівель для відбудови України, і по-друге - виконання програми інтеграції України в ЄС вже як офіційної країни-кандидата. Завдання нової Стратегії полягатиме у визначенні в ній мінімальних пріоритетів і досяжних цілей, а сама Стратегія повинна мати велику політичну вагу для забезпечення її ефективного реалізації. Ми вважаємо, що гарним прикладом "історії успіху" є існуюча Стратегія реформування державних закупівель України на 2016-2022 роки, яка залишається в силі та ніколи не змінювалася, незважаючи на зміни в уряді та міністерствах, і яка була практично повністю реалізована.

Нова Національна стратегія має стосуватися загальних цілей політики, але вона також має містити інтегрований Оперативний план для реалізації політики, який дозволить досягти цих цілей. У межах Стратегії та відповідно до практичних кроків, викладених в Операційному плані, окремі органи влади на державному, регіональному та місцевому рівнях також повинні будуть сформулювати конкретні плани щодо досягнення цілей Стратегії у сфері державних закупівель. Це вимагатиме ретельної координації та моніторингу адміністрування закупівель на багатьох рівнях і в різних сферах діяльності, за що Міністерство економіки має взяти на себе загальну відповідальність.

Очікування на 2023 рік залежать і пов'язані з успішним завершенням війни, що триває. Нова Національна стратегія державних закупівель може охоплювати найближчі два-три, а можливо, навіть п'ять років. За цей час також очікується прогрес у **переговорному процесі щодо вступу України до ЄС.** Це, швидше за все, вимагатиме внесення змін до Закону про публічні закупівлі, особливо щодо відбудови України та гармонізації з законодавством ЄС. Також ймовірно розширення використання централізованих закупівель як на центральному, так і на регіональному чи місцевому рівні.

Тож, як завжди, роботи багато, і Проєкт працюватиме й надалі та **STAND WITH UKRAINE!**

СТВОРЕНИЙ **КАЛЬКУЛЯТОР ЕКОНОМІЇ ЧАСУ** ЗАКУПІВЕЛЬ ЗАВДЯКИ PROZORRO MARKET



Усе більше замовників користуються перевагами Prozorro Market. Лише у грудні через електронний каталог було придбано товарів на понад 800 млн грн, а кожен третій замовник, який проводив конкурентні закупівлі, скористався запитом ціни пропозиції у Marketі.

Те, що вирізняє Prozorro Market – це швидкість. Тут не потрібно готувати тендерну документацію, а сама процедура запиту ціни пропозицій у середньому триває всього 10-11 днів. Що не менш важливо, близько 70% запитів завершуються підписанням договору.

Тож Prozorro Market заощаджує час. Багато часу. І колеги з майданчику Комерційні та державні закупівлі України - Zakupki.Prom розробили калькулятор економії часу закупівель завдяки використанню Prozorro Market.

[Спробувати калькулятор](#)

ВОСЕНИ УКРАЇНА ЗАКУПИЛА ПОНАД **8 ТИС. ГЕНЕРАТОРІВ** НА 1,3 МЛРД ГРН: СТАТИСТИКА PROZORRO

Після масштабних руйнувань енергетичної інфраструктури України одним з найпопулярніших товарів серед українців стали генератори. Попит на альтернативні джерела енергії збільшувався пропорційно до нових атак ворога. Якщо у вересні на закупівлю генераторів, згідно з даними Prozorro, витратили 113,7 млн грн, то вже в листопаді ця сума зросла до 915,7 млн грн. Через терміновість майже 86% закупівель генераторів в цей період відбулось через звітування, без конкурентних процедур.

Згідно з даними Prozorro, за осінній період було закуплено понад 8 тисяч генераторів на 1,3 млрд грн (дані згідно оприлюднених договорів у системі за осінній період станом на 12 грудня)*.

Регіонами-лідерами за кількістю витрачених бюджетних коштів на закупівлю генераторів стали Київська, Дніпропетровська, Вінницька області. Найменше витратили у Херсонській, Луганській та Кіровоградській областях. Серед найбільших замовників - департаменти ЖКГ, міські й сільські ради, лікарні.

Наші колеги з команди DOZORRO завдяки модулю аналітики bi.prozorro.org проаналізували закупівлю генераторів за рік: як змінювалась їхня динаміка з наближенням осіннього періоду та на скільки зросли ціни.

[Дізнатись більше](#)



РЕЗУЛЬТАТИ РОКУ.

ПОГЛЯД ПОСТАЧАЛЬНИКА: МЕРЕЖА ОККО

З початку повномасштабного вторгнення робота мережі "ОККО" значно змінилась. Ми розуміли, що в умовах війни пріоритетом номер один є забезпечення потреб держави і армії. Тому ми зробили поділ клієнтів на критичну / не критичну інфраструктуру, і сфокусувались на продажі палива, в першу чергу, представникам критичної інфраструктури (безпека і оборона, ДСНС, МЗС і медтранспорт тощо).

Іншим, "не критичним" споживачам, продажі здійснювались лише за офіційними листами-зверненнями. При цьому кожен договір мав дорівнювати одноразовій закупівлі: ми укладали лише договори на одну поставку, терміном на 1 місяць, адже довгострокові договори в таких умовах просто не працювали б. Це також дозволило нам визначити реальний поточний попит.

В міру стабілізації ситуації на ринку ми змогли подовжити дію договорів на поставку пального. Ми розпочинали з терміну дії талонів / карт в 1 місяць, щоб забезпечувати нагальні потреби і можливість управляти продажами, які відбувались по факту "з коліс". Щоб замовники не брали більше власних потреб і щоб усі могли задовольнити свої нагальні потреби.

Найскладнішим було надати замовникам зручний інструмент для роботи. Спочатку ми самі надсилали брендovanі паперові талони з подвійним рівнем захисту напямую замовникам "Новою поштою". Але виявилось, що не всі замовники можуть отримати талони поштою. І не тільки вони - мережа "ОККО" є розгалуженою, і частина менеджерів також працювали (і працюють) в прифронтових регіонах, то ж доставка паперових талонів стала справжнім викликом.



Володимир Драпак –
керівник сектору
тендерних продажів
мережі «ОККО»

Гарантувати строки отримання талонів, а отже і постачання палива, було дуже складно. Потрібно було інноваційне рішення, і ми з цим впорались: створили новий продукт для отримання палива – електронні суперталони. Вони випускаються у формі електронного носія з індивідуальним номером і захисними елементами, в якому зазначається вид палива, номінал, QR код, термін дії, контакти гарячої лінії тощо. Замовник може самостійно оформити, сплатити та роздрукувати такий суперталон з власного онлайн-кабінету і керувати ним, слідкувати за використанням тощо.

В умовах війни замовник фактично купує не паливо - він купує довіру до постачальника, гарантію, що він зможе забезпечити поставку попри всі складнощі.

Важливо також було надавати послуги навіть в найгарячіших точках: ми одні з небагатьох, хто під час вторгнення не виходив з Харківщини: заправки не переставали обслуговувати клієнтів, використовуючи інструмент суперталонів.

В місті Костянтинівка Донецької області довгий час взагалі працювали лише АЗС "ОККО". Сьогодні аналогічний підхід дозволяє забезпечувати потреби замовників на Херсонщині.

З 24 лютого ми уклали понад 5 тисяч договорів - як за прямими договорами, які дозволяли оперативно постачати пальне державі на початку широкомасштабного вторгнення, так і за процедурами Prozorro.

СТАТИСТИКА ДОГОВОРІВ З 24 ЛЮТОГО 2022:

~ 800

договорів укладено під час дії Постанови №169, яка дозволила укладати прямі договори від початку повномасштабного вторгнення

~1400

договорів укладено під час дії Постанови №723, від 24 червня 2022

~2000

договорів укладено під час дії Постанови №1178 від 12 жовтня 2022, з них 200 - процедурних, по відкритих торгах з особливостями.



Весь цей час Міністерство економіки як регулятор сфери публічних закупівель діяло доволі гнучко і системно. З початку вторгнення, коли стало неможливо купувати за процедурами, вони дали можливість купувати за прямими договорами, фактично врятувавши замовників. Регулятор діяв по ситуації: якби не були прийняті своєчасні рішення - державним замовникам було б дуже важко закупити паливо, міг статись колапс системи. А як тільки з'явилась можливість - почали повертати закупівлі в Prozorro: спочатку через спрощену процедуру, а згодом через процедуру з особливостями.

Звісно, будь-які радикальні зміни - це завжди дискомфорт для ринку. Але в умовах війни це просто неминуче, і ринок це розуміє. Було чимало питань, як працювати згідно з Постановою №169, але ми прийняли рішення не заробляти, а зменшити кількість ризиків. Краще зробити ту саму дію декілька разів, тобто укладати декілька "коротких" договорів замість одного "довгого", але мати гнучкість і зменшити ризики.

Прогресивні норми були закладені в Постанову №1178, зокрема, зменшення термінів подачі пропозицій і зменшення кількості паперових документів. Крім того, вкрай дуже актуальною є закладена в Постанові можливість коригування ціни договору до 10% за умови відповідної аргументації. Вважаю, що таку новацію треба також зробити частиною загальної практики і після перемоги,

додавши відповідні правки в базовий Закон. Так само як і можливість ціну знижувати: в нас є випадки, коли ціна на стеллі знижується, і ми пропонуємо замовникам зменшити ціну чергової поставки - чи навіть всього договору.

Замовники також змушені змінюватись і вчитись в таких турбулентних умовах. Хоча їм значно важче, ніж постачальникам. То ж ми допомагаємо їм розібратись і правильно оформлювати договори, щоб уникнути порушень.

В умовах війни, що триває, постачальникам важлива регулярна комунікація з регулятором. Нещодавно постачальники пального зібралися на бізнес-сніданок, організований Prozorro.

Це дуже важливий захід, який пройшов доволі продуктивно, адже великі постачальники розуміють ситуацію на ринку, знають про його проблеми і тенденції, можуть запропонувати ефективні рішення. Важливо, щоб подібна комунікація з ринком відбувалась регулярно.

Головне для нас - чіткі та прогнозовані правила гри. Розумію, що сьогодні важливіша гнучкість і оперативне реагування на ситуацію. Але після нашої перемоги ми очікуємо на стабілізацію ринку і створення єдиних правил регулювання, з урахуванням досвіду роботи в умовах воєнного часу.

В PROZORRO ОГОЛОШЕНІ ПЕРШІ ЗАКУПІВЛІ БЛАГОДІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ



Відтепер в Prozorro для забезпечення суспільних потреб можуть проводити закупівлі громадські організації, міжнародні донори та фонди. Перші закупівлі благодійних організацій вже оголошені в Prozorro.

Це важливий крок, адже українське суспільство має право бачити не лише, як витрачаються кошти держбюджету, а й куди спрямовують донорські грошові потоки та фонди, на які вони надходять. А для самих фондів – це можливість закупити потрібне за конкурентною ціною в добросовісного постачальника.

Постачальник може отримати не лише нове замовлення, оплату в іноземній валюті та 50% передплати, а й можливість зарекомендувати себе, як добросовісна організація, яка відкрита до прозорих та конкурентних закупівель на забезпечення потреб волонтерських організацій і міжнародних донорських фондів.

РЕЗУЛЬТАТИ РОКУ. ПОГЛЯД ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА: TRANSPARENCY INTERNATIONAL UKRAINE



Іван Лахтіонов –
заступник виконавчого директора
з реалізації інноваційних проєктів
Transparency International Ukraine

Найголовніше, що в 2022 публічні закупівлі не зупинялися навіть у найскладніші дні. І навіть більше – повернулися до конкуренції після кількох місяців прямих угод. Це і про економію коштів, і про прозорість та контроль, і про рівний доступ бізнесу до бюджетних замовлень.

Спочатку до конкуренції повернулися через механізми, які вже існували. Але до жовтня уряд напрацював комплекс правил закупівель під час воєнного стану, і там з'явилася окрема процедура – відкриті торги з особливостями. Загалом це добре пропрацьовані правила, вони враховують навіть деякі пропозиції із вдосконалення закупівель, які обговорювалися ще в мирний час.

При цьому в закупівлях, на жаль, залишилася норма локалізації низки товарів, яка поки тільки додає клопоту замовникам та бізнесу.

Також для деяких рішень Мінекономіки не вистачало якісної підготовки й комунікації. Насамперед ідеться про скасування трираундових аукціонів на Prozorro. Із замовниками та бізнесом цю ідею не обговорювали, так само не було чіткого та обґрунтованого пояснення, навіщо потрібне це рішення та що воно змінить. Тому ми очікувано зіштовхнулися з обуренням і незрозумінням фахівців та громадськості. У майбутньому хотілося б бачити більше комунікації про зміни в правилах та більше залучення стейкхолдерів до їх розробки.

Своєю чергою, команда Prozorro оперативно адаптувала систему під нові правила, це великий плюс. Хоча нам шкода, що через термінові задачі довелося відкласти роботу над іншими важливими довгоочікуваними змінами системи – наприклад, E-контрактинг та електронною тендерною документацією.

Для DOZORRO і Transparency International Ukraine цей рік також був насиченим, навіть попри те, що декілька місяців у Prozorro було дуже мало закупівель – загальна кількість лотів впала у майже 4 рази, а конкурентних у 10-15. Ми зосередилися на тому, чим можемо бути найбільш корисними в цих умовах:

- розвиваємо аналітичні модулі BI Prozorro та ProBI Prozorro;
- аналізуємо законодавчі ініціативи у сфері та захищаємо базові цінності Prozorro;
- проводимо глибокі дослідження – зокрема випустили звіти про публічні закупівлі в перші 6 місяців повномасштабної війни та проблеми звітування за договорами;
- і звісно, продовжуємо моніторити закупівлі.

Також протягом року ми почали працювати над новим напрямом – відбудовою. Transparency International Ukraine переконана, що закупівлі для відновлення також потрібно проводити в Prozorro, щоб усі тендери були в одній надійній публічній системі.

А для цього нам треба буде розробити нові процедури закупівель за міжнародні кошти, та не дозволити вивести тендери з системи, якщо такі спроби будуть. І крім цього, бути спроможними проконтролювати величезний обсяг закупівель.

Також серед викликів на наступний рік – розширення відкритості закупівель та залучення бізнесу в Prozorro. Потрібно максимально робити інформацію публічною, оминаючи чутливі дані, щоб забезпечити громадський контроль. І покращувати умови для замовників та бізнесу, щоб ми могли залучити більше учасників – на жаль, зараз їх менше, ніж до 2022 року.



