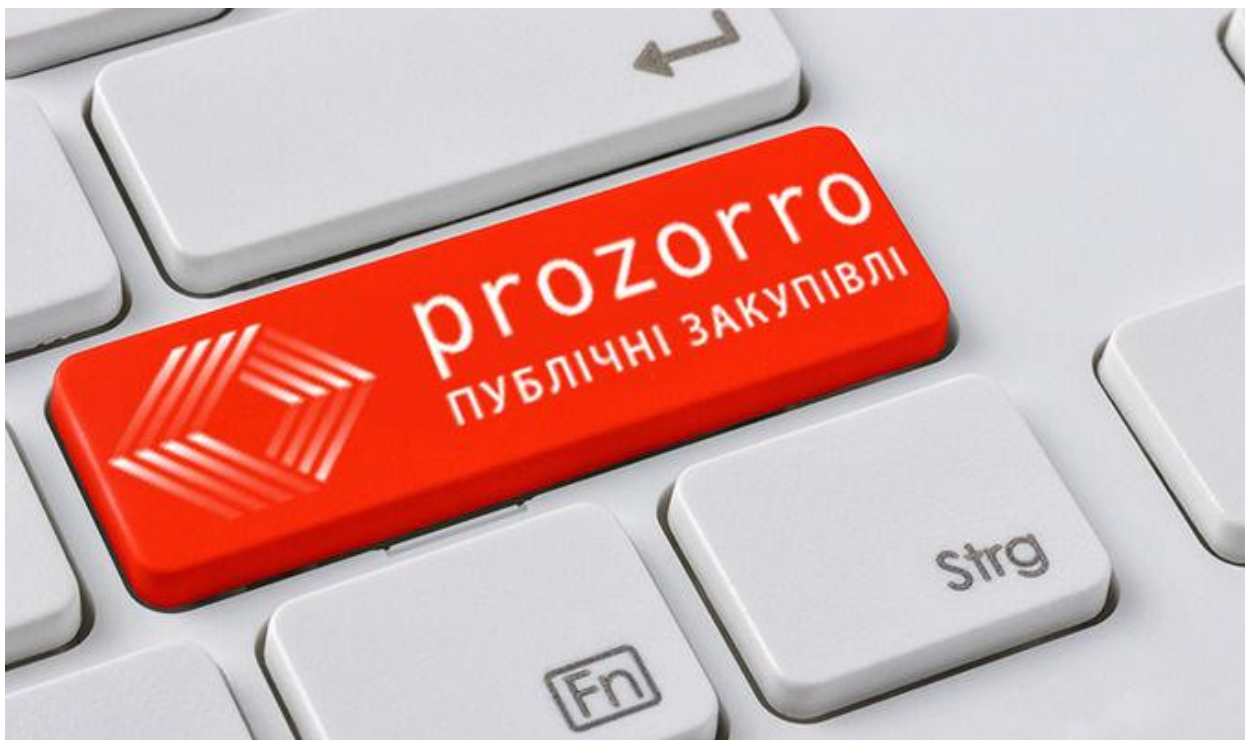


МІНІСТЕРСТВО НАУКИ І ОСВІТИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФОРМАЦІЙНО-
КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Кафедра маркетингу



**Методичні рекомендації до вивчення теми
«ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ»
дисципліни «ЕЛЕКТРОННІ ЗАКУПІВЛІ»**

Київ – 2025

Укладач: Сьомкіна Тетяна Віталіївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій

Сьомкіна Т.В. Методичні рекомендації до вивчення теми «Тендерна документація» дисципліни «Електронні закупівлі». Київ. ДУІКТ. 2025 р. 28 с.

Методичні рекомендації спрямовані на вирішення завдань щодо формування та розвитку у студентів системних знання і вмінь з теорії й практики підготовки, організації та проведення процедури електронних (публічних) закупівель. Методичні рекомендації містять: логіку побудови теми (основні поняття), опорний конспект лекції, завдання для практичних занять (питання для обговорення, теми рефератів), завдання для самостійної роботи студентів та контрольний тест на засвоєння вивченого матеріалу даної теми. Наведено список літератури для підготовки до лекції, практичних занять і самостійної роботи.

@ Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій,

2025

@ Сьомкіна Тетяна Віталіївна, 2025

Тема. ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ

У результаті вивчення теми «Тендерна документація» згідно Силабусу дисципліни «Електронні закупівлі» студенти набувають наступні компетенції:

Знати:

- зміст тендерної документації;
- кваліфікаційні критерії та підстави участі у процедурі закупівлі;
- кваліфікаційні критерії та підстави відмови в участі у процедурі закупівлі.

Вміти:

- застосовувати кваліфікаційні критерії до відбору учасників торгів;
- визначати характер та повноту “технічних специфікацій”;
- застосовувати інструменти маркетингу до формулювання вимог до предмета закупівлі.

Основні поняття

Тендерна документація. Складання тендерної документації. Затвердження тендерної документації. Повнота тендерної документації. Кваліфікаційні критерії. Наявність обладнання та матеріально-технічної бази. Наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід. Наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору. Підстави відмови в участі у процедурі закупівлі.

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

План лекції

1. Підготовка та затвердження тендерної документації. Зміст тендерної документації.
2. Кваліфікаційні критерії та підстави відмови в участі у процедурі закупівлі.
3. Технічні специфікації.
4. Типові помилки/порушення при підготовці тендерної документації. Запобігання обмеження конкуренції та дискримінації учасників.

1. Підготовка та затвердження тендерної документації.

Зміст тендерної документації

Підготовка тендерної документації займає одне з центральних місць у реалізації принципів здійснення закупівель. Забезпечення доброчесної конкуренції, неупередженої, об'єктивної оцінки тендерних пропозицій та досягнення успішного результату процедури закупівлі в значній мірі залежить від якості тендерної документації.

Тендерна документація – це головне джерело інформації для потенційних учасників торгів про вимоги замовника стосовно поставки товарів, виконання робіт або надання послуг. Тому повнота тендерної документації, чітке визначення вимог, відсутність розбіжностей в окремих її пунктах та розділах, коректне викладення всебічної інформації щодо предмету закупівлі має величезне значення для підготовки учасниками якісних пропозицій, відповідних усім вимогам та умовам замовника.

Визначення поняття тендерної документації наведено в ст. 1 Закону, а більш докладно вимоги до її змісту описані у статті 22 Закону. Складання та затвердження тендерної документації є однією з функцій тендерного комітету або уповноваженої особи замовника.

До підготовки проекту тендерної документації також можуть бути залучені, за необхідності, інші спеціалісти замовника. Залучення фахових спеціалістів до розробки проекту тендерної документації з огляду на специфіку предмету закупівлі дозволяє встановити детальний перелік необхідної інформації для підтвердження кваліфікаційних критеріїв, забезпечити включення до тендерної документації вичерпної інформації про необхідні технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі - технічну специфікацію, передбачити необхідні для замовника умови проекту договору про закупівлю або основні умови, які обов'язково будуть включені до договору про закупівлю.

Згідно частини першої ст.22 Закону тендерна документація безоплатно оприлюднюється замовником на веб-порталі Уповноваженого органу для загального доступу. Відповідно до частини першої ст. 10 Закону замовник самостійно та безоплатно через авторизовані електронні майданчики оприлюднює на веб-порталі Уповноваженого органу тендерну документацію завчасно до дня розкриття пропозицій торгів.

Отже замовник має забезпечити своєчасну підготовку і затвердження тендерної документації, враховуючи необхідність виконання вимог Закону щодо її оприлюднення. Вимоги до складу тендерної документації встановлює частина друга ст. 22 Закону.

Певні вимоги до оформлення тендерної документації та її структури встановлені наказом Мінекономрозвитку від 06.12.2024 № 27593 «Про затвердження примірної тендерної документації». Крім обов'язкової інформації, тендерна документація може містити також іншу інформацію, відповідно до законодавства, яку замовник вважає за необхідне до неї включити. Слід зазначити, що зміст, обсяг, та рівень складності конкретної документації обумовлюються специфікою та складом предмету закупівлі.

Замовник має дуже уважно та ретельно підходити до розробки та затвердження власної тендерної документації щодо конкретного предмету

закупівлі, усвідомлюючи в першу чергу необхідність відповідності інформації, викладеної в документації, вимогам Закону.

Використання замовником, навіть у разі однакового предмету закупівлі, тексту будь-якої оприлюдненої на Веб-порталі закупівель тендерної документації іншого замовника без її ретельного аналізу та врахування конкретних вимог до предмету закупівлі та умов власної закупівлі може спричинити ризик повторення допущених порушень та помилок.

2. Кваліфікаційні критерії та підстави відмови в участі у процедурі закупівлі

Відповідно до пункту 2 частини другої ст. 22 Закону тендерна документація повинна містити один або декілька кваліфікаційних критеріїв до учасників відповідно до статті 16, вимоги, встановлені статтею 17 Закону, та інформацію про спосіб документального підтвердження відповідності учасників встановленим критеріям та вимогам згідно із законодавством.

***Важливо!** Замовник не вимагає документального підтвердження інформації про відповідність вимогам статті 17 у разі, якщо така інформація міститься у відкритих єдиних державних реєстрах, доступ до яких є вільним.*

Невідповідність учасника кваліфікаційним критеріям згідно ст. 30 Закону є підставою для відхилення його тендерної пропозиції. Кваліфікаційні критерії є інструментом перевірки технічної, професійної та фінансової спроможності учасника.

Доцільно наголосити на тому, що **встановлення кваліфікаційних критеріїв** розглядається не як право, а як **обов'язок замовника**, Закон не дозволяє замовнику взагалі відмовитися від їх застосування. Однак замовнику надається право самостійно обирати один або кілька з кваліфікаційних критеріїв, що наведені у переліку частини другої ст. 16 Закону:

- наявність обладнання та матеріально-технічної бази;

- наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід;
- наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору;

Слід також підкреслити, що зазначений перелік є вичерпним, тобто інші критерії за межами цього переліку не можуть висуватися. При визначенні кваліфікаційних критеріїв та документів, що підтверджують інформацію учасників про їх відповідність таким критеріям, замовнику слід дотримуватися принципу закупівель щодо недискримінації учасників, не встановлювати безпідставних вимог, які обмежують конкуренцію та створюють нерівні умови щодо участі у процедурі закупівлі. Зазначимо, що критерії, визначені в ст. 16 Закону, встановлюють лише загальний підхід до перевірки технічної, професійної та фінансової спроможності учасника.

Конкретні вимоги щодо інформації про підтвердження кваліфікаційних критеріїв **замовник встановлює в документах**, які мають підтвердити інформацію учасника про відповідність встановленим критеріям.

Такі вимоги до інформації замовник визначає самостійно з урахуванням вимог нормативно-правових документів, які регулюють відповідну сферу діяльності (будівництво, охорона здоров'я, освітні послуги, фінансові послуги, транспортні послуги тощо).

Для можливості оцінки відповідності учасника встановленим кваліфікаційним критеріям замовник має щодо кожного з критеріїв визначити документи, які повинен надати учасник для підтвердження своєї відповідності, та встановити вимоги до них: форма документа, ким цей документ має бути складений, яку обов'язкову інформацію повинен містити.

Розглянемо детальніше питання вимог до документів, що підтверджують інформацію про відповідність учасника кожному з кваліфікаційних критеріїв.

- 1) Щодо наявності обладнання та матеріально-технічної бази. Насамперед, замовник має усвідомлювати, яке обладнання, яка матеріально - технічна база необхідна виконавцю договору про закупівлю для постачання товару, надання послуг, виконання робіт за предметом закупівлі.

Для цього слід ретельно вивчити нормативно-правові документи, що регулюють сферу діяльності, до якої належить предмет закупівлі та проаналізувати, чи встановлені нормативні вимоги до обладнання та матеріально-технічної бази, що застосовується при виконанні договору про закупівлю. Як приклад, якщо предмет закупівлі – товар включає послуги, пов’язані з його постачанням, а до цих послуг встановлені певні нормативні вимоги, замовник має запросити від учасника документальне підтвердження відповідності цим вимогам.

У разі закупівлі окремих товарів це можуть бути вимоги до порядку транспортування товару, транспортних засобів для перевезення, умов зберігання, складування, вантажно- розвантажувальних робіт, тощо.

Документом, що підтверджує інформацію про відповідність критерію «наявність обладнання та матеріально-технічної бази» може бути, зокрема довідка з інформацією про наявність обладнання, машин, механізмів, транспортних засобів, приладів, тощо, їх марок, типів, характеристик (за необхідності), об’єктів, приміщень, із зазначенням їх площ та призначень, які знаходяться у власності учасника або орендуються.

Важливо! Закон не встановлює вимог щодо наявності саме власного обладнання, власних виробничих потужностей або власних споруд, будівель, приміщень. Замовник має право встановити вимогу щодо надання документів, які підтверджують інформацію, зазначену в довідці учасника.

Такими документами можуть бути копії свідоцтв про реєстрацію транспортних засобів, копії документів на підтвердження права власності,

договорів оренди або лізингу, перелік основних засобів відповідно до даних бухгалтерського обліку.

- 2) Щодо наявності працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід. Для підтвердження критерію «наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід», як і в разі застосування попереднього критерію, замовник встановлює вид документа (документів) та перелік інформації, яка в ньому міститься.

Це може бути, зокрема:

- довідка учасника за формою, яка може бути наведена в тендерній документації, із зазначенням інформації про працівників, зокрема, кількості, посад, освіти, спеціальності, розряду, досвіду роботи за спеціальністю, наявності кваліфікаційних сертифікатів, свідоцтв, інших документів про кваліфікацію та освіту, досвіду участі у виконанні договорів поставки, надання послуг, виконання робіт;
- в обґрунтованих випадках – копії документів, які свідчать про кваліфікацію фахівців (кваліфікаційні сертифікати, свідоцтва, інші документи про кваліфікацію та освіту, документи про проходження навчальних курсів тощо);
- в обґрунтованих випадках – документи, які свідчать про наявність трудових відносин між працівникам та учасником.

- 3) Щодо наявності документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору. Одним з найважливіших критеріїв є наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору. Головні питання при застосуванні такого критерію полягають в тому, які договори будуть вважатися аналогічними, не дискримінуючи при цьому учасників торгів.

Для об'єктивного та неупередженого розгляду відповідності учасника цьому кваліфікаційному критерію замовнику доцільно зазначити в тендерній документації, які саме договори вважаються аналогічними.

Визначення аналогічних договорів здійснюється замовником самостійно та залежить від предмету закупівлі, тобто відправною ознакою аналогічно стає саме однаковість або максимальна подібність за предметом закупівлі. Слід зазначити, що не можна вважати обґрунтованим встановлення аналогії в залежності від відповідності вартісних показників виконаних договорів або аналогічності за клієнтами, місцем поставки тощо.

Документами, які підтверджують відповідність учасника даному критерію можуть бути, зокрема:

- документ, який надається учасником, за формою, яка може бути встановлена замовником, із зазначенням інформації про аналогічний договір за певний період часу до кінцевої дати подання тендерних пропозицій, зокрема: номер та дата укладення договору, найменування замовника, предмет договору, вартість договору, строк дії договору, вартість поставленого товару, наданих послуг, виконаних робіт за договором, термін (строки) виконання учасником зобов'язань за договором; копія аналогічного договору (з додатками у разі наявності), укладеного із попередніми замовниками, за певний період часу до кінцевої дати подання тендерних пропозицій;
- документи, що підтверджують факт виконання договору в залежності від специфіки договору, зокрема, в залежності від виду договорів – товарно-транспортні накладні, акти приймання-передачі товару, акти приймання-передачі наданих послуг, акти приймання виконаних будівельних робіт за формою № КБ-2в, довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати за формою № КБ-3, документи, які відповідно до законодавства підтверджують прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів тощо.

Іноді для підтвердження кваліфікаційного критерію щодо наявності документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору вимагається надання учасником відгуків від попереднього замовника про виконання учасником торгів зобов'язань за аналогічним договором за певний період часу до кінцевої дати подання тендерних пропозицій.

Слід наголосити, що документальне підтвердження, яке вимагається замовником, має свідчити про фактичну наявність досвіду саме виконання аналогічного договору, а не про факт його укладення. У будь-якому випадку замовник має право самостійно визначити, які документи підтвердять відповідність учасника цьому критерію та яка інформація буде для цього вважатися достатньою.

Підстави відмови в участі у процедурі закупівлі.

Підстави відмови в участі у процедурі закупівлі визначені в ст. 17 Закону. Перша частина ст. 17 Закону надає перелік підстав, за наявності яких замовник зобов'язаний прийняти рішення про відмову учаснику в участі у процедурі закупівлі та зобов'язаний відхилити тендерну пропозицію учасника.

Замовник приймає рішення про відмову учаснику в участі у процедурі закупівлі та зобов'язаний відхилити тендерну пропозицію учасника в разі, якщо:

1) він має незаперечні докази того, що учасник пропонує, дає або погоджується дати прямо чи опосередковано будь-якій посадовій особі замовника, іншого державного органу **винагороду** в будь-якій формі (пропозиція щодо найму на роботу, цінна річ, послуга тощо) з метою вплинути на прийняття рішення щодо визначення переможця процедури закупівлі або застосування замовником певної процедури закупівлі;

2) відомості про юридичну особу, яка є учасником, внесено до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення;

3) службову (посадову) особу учасника, яку уповноважено учасником представляти його інтереси під час проведення процедури закупівлі, фізичну особу, яка є учасником, було притягнуто згідно із законом до відповідальності за вчинення у сфері закупівель корупційного правопорушення;

4) суб'єкт господарювання (учасник) протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за порушення, передбачене пунктом 4 частини другої статті 6, пунктом 1 статті 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції», у вигляді вчинення антиконкурентних узгоджених дій, що стосуються спотворення результатів торгів (тендерів);

5) фізична особа, яка є учасником, була засуджена за злочин, учинений з корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку;

6) службова (посадова) особа учасника, яка підписала тендерну пропозицію, була засуджена за злочин, вчинений з корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку;

7) тендерна пропозиція подана учасником процедури закупівлі, який є пов'язаною особою з іншими учасниками процедури закупівлі та/або з членом (членами) тендерного комітету, уповноваженою особою (особами) замовника;

8) учасник визнаний у встановленому законом порядку банкрутом та стосовно нього відкрита ліквідаційна процедура;

9) у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань відсутня інформація, передбачена пунктом 9 частини другої статті 9 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань»;

10) юридична особа, яка є учасником, не має антикорупційної програми чи уповноваженого з реалізації антикорупційної програми, якщо вартість закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) або робіт дорівнює чи перевищує 20 мільйонів гривень.

Друга частина ст. 17 Закону зазначає підстави, за якими замовник може прийняти рішення про відмову учаснику та може відхилити тендерну пропозицію, а саме у разі, якщо учасник має заборгованість із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).

У законодавстві встановлено чіткий підхід до надання інформації про спосіб документального підтвердження відповідності учасників встановленим вимогам: Закон передбачає так звану **«посткваліфікацію» учасників**, що полягає у декларуванні ними на етапі подання пропозицій відсутності підстав для відхилення їх пропозицій через наявність підстав, передбачених статтею 17 Закону.

Підтвердні документи надає лише переможець торгів.

При цьому, важливим моментом є те, що Замовник не вимагає від учасника документи та інформацію, що підтверджують відсутність підстав, визначених пунктами 1 і 7 частини першої цієї статті, а також інформацію, що міститься у відкритих єдиних державних реєстрах, доступ до яких є вільним, оскільки замовник повинен самостійно перевіряти таку інформацію. Фактично, тільки переможці повинні надавати документальне підтвердження відсутності підстав згідно із законодавством, передбачених пунктами 2, 5, 6 частини 1 та частиною 2 статті 17 Закону.

Разом з тим, якщо законодавством визначено конкретні форми документів, які можуть містити відповідну інформацію для перевірки підстав, передбачених ст. 17 Закону та встановлено уповноважений орган на їх видачу, замовнику доцільно в тендерній документації зазначати вимогу щодо надання учасниками саме таких документів.

Наприклад, замовник може встановити в тендерній документації надання переможцем таких документів що видаються державними органами та містять інформацію про підстави ст.17 Закону, що відсутня у відкритих реєстрах, а саме:

1) копію довідки податкової інспекції про відсутність у переможця заборгованості із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);

2) копію довідки органів внутрішніх справ України, про відсутність судимостей у фізичної особи, яка є переможцем, а для переможця – юридичної особи – про відсутність судимостей у службової (посадової) особи переможця, яка підписала тендерну пропозицію.

Слід зауважити, що для визначених законодавством конкретних форм документів, які можуть містити відповідну інформацію для перевірки підстав, передбачених ст. 17 Закону, за виключенням довідки про відсутність заборгованості з податків (зборів, платежів), не встановлено строку дієвості. Отже, замовник, у разі встановлення вимоги щодо надання документального підтвердження вимогам ст. 17 Закону у вигляді документу, передбаченого законодавством, самостійно визначає строк, не пізніше якого має бути датований такий документ.

Щодо документального підтвердження підстав, передбачених випадками обов'язкового відхилення (частина перша статті 17 Закону), замовник має право вимагати надання:

довідки в довільній формі про те, що відомості про юридичну особу, яка визначена переможцем, не вносились до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, що формується та ведеться Національним агентством з питань запобігання корупції;

копію довідки податкової інспекції про відсутність у переможця заборгованості із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);

копію довідки органів внутрішніх справ України, про відсутність судимостей у фізичної особи, яка є переможцем, а для переможця - юридичної особи - про відсутність судимостей у службової (посадової) особи переможця, яка підписала тендерну пропозицію.

Важливим для переможців є дотримання строків надання документів, що підтверджують відсутність підстав. Згідно абзацу другого частини 3 цієї статті цей строк, не повинен перевищувати п'яти днів з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір. Відповідно до статті 253 Цивільного кодексу України, перебіг строку починається з наступного дня після відповідної календарної дати або настання події, з якою пов'язано його початок.

3. Технічні специфікації

Найважливішою складовою частиною тендерної документації є інформація про необхідні технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі – технічна специфікація.

Замовник визначає вимоги до предмета закупівлі згідно з частиною другою ст. 22 Закону, а також документи, які учасники процедури закупівлі повинні надати в складі тендерної пропозиції для підтвердження відповідності їх пропозицій технічним, якісним, кількісним та іншим вимогам до предмета закупівлі, встановленим замовником.

Вимоги до предмета закупівлі – це технічні, якісні, кількісні характеристики предмету закупівлі, технічні специфікації з детальним описом товарів, робіт, послуг, що закуповуються, у тому числі технічні та якісні характеристики або вимоги щодо технічних і функціональних характеристик предмета закупівлі у разі, якщо опис скласти неможливо або якщо доцільніше зазначити такі показники.

Технічні специфікації повинні відповідати принаймні **двом основним вимогам**:

по-перше, надавати детальний опис товару, робіт або послуг, які необхідні замовнику з чітким викладенням вимог до предмету закупівлі, і,

по-друге, – забезпечити максимальну конкуренцію при проведенні процедури закупівлі.

В залежності від предмету закупівлі технічні специфікації можуть описувати функції товару, що закуповується, містити експлуатаційні характеристики товару, його якісні, технічні та фізичні характеристики.

Важливою вимогою при складанні технічної специфікації є те, що вона не повинна містити посилання на конкретні торговельну марку чи фірму, патент, конструкцію або тип предмета закупівлі, джерело його походження або виробника. У разі якщо таке посилання є необхідним, воно повинно бути обґрунтованим, а специфікація повинна містити вираз «або еквівалент».

Іноді в технічній специфікації, зокрема, на закупівлю товару замовник, посилаючись на торговельну марку чи фірму, зазначає необґрунтовано велику кількість технічних, фізичних характеристик предмету закупівлі, фактично «прописуючи» технічну специфікацію під певного виробника, що повністю унеможлиблює пропозицію поставки еквівалентного предмету закупівлі.

Слід виважено та обґрунтовано відноситися до деталізації характеристик предмету закупівлі, оскільки до дискримінаційних умов відносяться у тому числі ті, що зазначені в технічній специфікації, яка є складовою тендерної документації. У разі необхідності посилання в технічній специфікації на вимоги, передбачені стандартами на продукцію, процеси або послуги, замовнику варто звернути увагу на Закон України «Про стандартизацію».

Підвищенню якості підготовки технічної специфікації на закупівлю товару та в цілому тендерної документації сприяє детальне визначення замовником його технічних, експлуатаційних, якісних характеристик, аналіз умов виготовлення, комплектації та поставки, гарантійних термінів, впливу на довкілля, сервісного обслуговування, відслідковування наявності товару на ринку, вартості, конкурентного середовища тощо. Зазвичай, загальною

вимогою у разі закупівлі товару є вимога, що товар має бути новим, не бувшим у використанні.

Частина друга ст. 22 Закону не вимагає обов'язкового зазначення в тендерній документації методики розрахунку ціни пропозиції. Разом з тим, тендерна документація може містити також іншу інформацію відповідно до законодавства, яку замовник вважає за необхідне до неї включити. Рішення про доцільність включення до тендерної документації вимоги про відповідність розрахунку ціни порядку, встановленому нормативними документами/ стандартами, приймає замовник, зважаючи на складові предмету закупівлі та його специфіку (як приклад – розрахунок ціни на закупівлю будівельних робіт).

Тендерна документація також має містити інформацію про мову, якою повинні бути складені тендерні пропозиції, та про валюту, в якій повинна бути розрахована і зазначена ціна пропозиції торгів. Замовник має право надати для нерезидентів можливість зазначення ціни пропозиції в іноземній валюті та встановити порядок перерахування ціни пропозиції нерезидента у гривні за офіційним курсом, встановленим Національним банком України на дату розкриття пропозицій торгів.

У разі закупівлі робіт або послуг до складу тендерної документації має бути включена вимога про зазначення учасником у тендерній пропозиції інформації (повне найменування та місцезнаходження) про кожного суб'єкта господарювання, якого учасник планує залучати до виконання робіт як субпідрядника в обсязі не менше ніж 20 відсотків від вартості договору про закупівлю.

4. Типові помилки/порушення при підготовці тендерної документації. Запобігання обмеження конкуренції та дискримінації учасників

Розглядаючи тендерну документацію як головне джерело інформації про предмет закупівлі для учасників торгів замовник має усвідомлювати, що від її якості, чіткості умов, обґрунтованості вимог в певній мірі залежить результативність торгів.

Типовими помилками/порушеннями тендерної документації, зокрема, є:

- встановлення вимог, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників;
- відсутність або нечітке формулювання у тендерної документації обов'язкової інформації, передбаченої частиною другою ст. 22 Закону;
- розбіжність, неузгодженість окремих умов та положень тендерної документації, у тому числі суперечність, неузгодженість основних умов договору про закупівлю або проекту договору про закупівлю іншим умовам і змістовним положенням тендерної документації;
- відсутність основних умов договору про закупівлю або проекту договору про закупівлю, зазначення лише переліку, а не суті основних (істотних) умов договору;
- не зазначення вимог до складу ціни пропозиції, що унеможлиблює порівняння цін;
- встановлення критеріїв оцінки пропозицій, не пов'язаних з предметом закупівлі.

Зупинимось детальніше на питанні **дискримінаційних вимог**, яке є одним з найпоширеніших порушень при підготовці тендерної документації.

Закон не містить визначення терміну «дискримінаційні вимоги». Отже встановлюючи вимоги до учасників замовник має самостійно проаналізувати, яким чином та чи інша вимога вплине на конкурентне середовище при закупівлі конкретного предмету закупівлі, наскільки вона обґрунтована, які

нормативно-правові акти її регулюють та ретельно вивчити ринок можливих постачальників, надавачів послуг, виконавців.

Іноді важко розмежувати об'єктивно необхідні, з точки зору замовника, вимоги до учасників та вимоги, які можуть бути розцінені як такі, що містять дискримінаційні ознаки. Замовник для захисту своєї позиції у разі оскарження умов та вимог тендерної документації має надати до Антимонопольного комітету чітке підтвердження щодо необхідності зазначення саме таких вимог для конкретного предмету закупівлі з посиланням на нормативні документи, експертні висновки, розрахунки, інструктивні документи тощо.

При підготовці тендерної документації замовник має з одного боку встановити чіткі умови щодо забезпечення надання документального підтвердження спроможності учасника в частині відсутності вимог для відмови в участі у процедурі закупівлі згідно із законодавством, наявності кваліфікаційного потенціалу, технічної відповідності вимогам замовника до предмету закупівлі, виконання умов поставки товару, надання послуг або виконання робіт та, з другого боку, виключити встановлення вимог, які призводять до необґрунтованої мінімізації кола потенційних учасників торгів.

Разом з тим слід зауважити, що **вимоги, які обмежують конкуренцію** та призводять до дискримінації учасників, найчастіше стосуються:

- кваліфікаційних критеріїв (зокрема, безпідставні вимоги щодо наявності власної виробничої бази, необґрунтованих вимог щодо кількісних показників чисельності власного персоналу, кількісних та вартісних показників щодо досвіду виконання аналогічних договорів);

- встановлення безпідставних, необґрунтованих вимог щодо надання учасниками документів в складі пропозиції, що обмежує коло потенційних учасників (зокрема, підтвердження наявності заявленого обсягу товару на складі учасника, необґрунтовані вимоги щодо надання підтвердження статусу

учасника як виробника товарів або його офіційного представника, дилера, дистриб'ютора, досвіду роботи саме з бюджетними організаціями тощо);

- дискримінаційне визначення технічних вимог до предмету закупівлі (зокрема, безпідставного зазначення в технічній специфікації детальних параметрів товару певного виробника, що унеможлиблює поставку еквівалентного товару;

- посилення в технічній специфікації на певні ТУ без наявності в учасника можливості отримання інформації, зазначеної в ТУ, обмеження кола учасників процедури закупівлі тільки тими, які мають відповідний дозвіл на використання ТУ).

Отже, замовнику для запобігання порушення Закону в частині встановлення дискримінаційних вимог при підготовці тендерної документації необхідно володіти вичерпною інформацією щодо вимог нормативно-правових документів для забезпечення здійснення закупівлі, наявності конкурентного середовища на ринку можливих постачальників, надавачів послуг або виконавців відповідно до предмету закупівлі та підходити до умов та вимог документації з урахуванням необхідності забезпечення недискримінації учасників та добросовісної конкуренції.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Тест на знання основних рис та особливостей інформації в межах тендерної документації. Практичне завдання: «“Наявність обладнання та матеріально-технічної бази” як один з “кваліфікаційних критеріїв” тендерної документації».

Тест на знання основних рис та особливостей тендерної документації відкритих торгів. Практичне завдання: «“Наявність працівників відповідної

кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід”” як один з “кваліфікаційних критеріїв” тендерної документації».

Питання для обговорення

1. Етапи підготовки і затвердження тендерної документації.
2. Поняття “Кваліфікаційних критеріїв” тендерної документації та їх коротка характеристика.
3. “Наявність обладнання та матеріально-технічної бази” як один з “кваліфікаційних критеріїв” тендерної документації, та його загальна характеристика.
4. “Наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід” як один з “кваліфікаційних критеріїв” тендерної документації, та його загальна характеристика.
5. “Наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору” як один з “кваліфікаційних критеріїв” тендерної документації, та його загальна характеристика.
6. Поняття “Технічних специфікацій” тендерної документації та їх загальна характеристика.

Вирішення практичного завдання

1. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад “тендерної документації”. Сформулювати висновки щодо повноти тендерної документації.
2. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад “кваліфікаційних критеріїв”. Сформулювати висновки щодо аргументованості кваліфікаційних критеріїв.

3. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад “кваліфікаційних критеріїв” з пунктом “наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід”. Сформулювати висновки щодо аргументованості спеціального кваліфікаційного критерію.
4. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад “кваліфікаційних критеріїв” з пунктом “наявність обладнання та матеріально-технічної бази”. Сформулювати висновки щодо аргументованості спеціального кваліфікаційного критерію.
5. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад “кваліфікаційних критеріїв” з пунктом “наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору”. Сформулювати висновки щодо аргументованості спеціального кваліфікаційного критерію.
6. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад “технічних специфікацій” Сформулювати висновки щодо аргументованості та повноти технічних специфікацій.

Контрольний тест

на засвоєння вивченого матеріалу даної теми

1. До процесу підготовки проекту тендерної документації (окрім тендерного комітету або уповноваженої особи замовника) можуть бути залучені:

- а) інші спеціалісти замовника;
- б) інші спеціалісти учасника;
- в) інші спеціалісти Департаменту публічних закупівель при МЕРТ

2. *Тендерна документація крім обов'язкової інформації (визначеної Законом):*

а) може містити іншу інформацію, відповідно до законодавства, яку замовник погодив з представником уповноваженого органу з проведення закупівель;

б) може містити іншу інформацію, відповідно до законодавства, яку учасники закупівель просять (у формі офіційного звернення) надати у тендерній документації;

в) може містити іншу інформацію, відповідно до законодавства, яку замовник вважає за необхідне до неї включити.

3. *Зміст, обсяг, та рівень складності конкретної документації обумовлюються:*

а) ціною (“вартісними порогами”) товарів (послуг, робіт), що є предметом закупівлі;

б) специфікою товарів (послуг, робіт), що є предметом закупівлі;

в) складом (структурою) товарів (послуг, робіт), що є предметом закупівлі;

г) кількістю (“рівнем конкуренції”) учасників даної закупівлі.

4. *Кваліфікаційні критерії, які застосовуються в процесі проведення закупівель виступають своєрідним “інструментом перевірки”:*

а) технічної спроможності учасника;

б) технологічної спроможності учасника;

в) економічної спроможності учасника;

г) фінансової спроможності учасника.

5. Встановлення кваліфікаційних критеріїв при проведенні закупівель розглядається (може розглядатись):

- а) як право замовника;*
- б) як прерогатива замовника;*
- в) як обов'язок замовника.*

6. Замовник має право самотійно обирати (згідно “загального підходу” визначеного Законом) таку кількість кваліфікаційних критеріїв:

- а) один кваліфікаційний критерій;*
- б) не більше трьох кваліфікаційних критеріїв;*
- в) не менше двох, але не більше п'яти кваліфікаційних критеріїв;*
- г) кількість кваліфікаційних критеріїв необмежена.*

7. Документом (документами), що підтверджує (підтверджують) інформацію про відповідність критерію “Наявність обладнання та матеріально-технічної бази” учасника торгів є:

- а) довідка з про наявність обладнання, механізмів, транспортних засобів, об'єктів, приміщень, які знаходяться у власності учасника;*
- б) довідка з про наявність обладнання, механізмів, транспортних засобів, об'єктів, приміщень, які орендуються учасником;*
- в) копії документів на підтвердження права власності учасника на обладнання, механізми, транспортні засоби, об'єкти, приміщення;*
- г) копії документів на підтвердження договорів оренди або лізингу учасника на обладнання, механізми, транспортні засоби, об'єкти, приміщення*

8. Основними показниками, при визначенні для учасника кваліфікаційного критерію “Наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору”, можуть виступати:

- а) “однаковість” за предметом закупівлі;
- б) “однаковість” ціни за предметом закупівлі;
- в) “однаковість” логістики за предметом закупівлі;
- г) “максимальна подібність” за предметом закупівлі;
- г) “максимальна подібність” вартісних показників за предметом закупівлі;
- д) “максимальна подібність” за місцем поставки за предметом закупівлі.

9. До числа підстав, за наявності яких замовник зобов’язаний прийняти рішення про відмову учаснику в участі у процедурі закупівлі, та зобов’язаний відхилити тендерну пропозицію учасника відносять:

а) замовник має незаперечні докази того, що учасник пропонує, дає або погоджується дати прямо чи опосередковано будь-якій посадовій особі замовника, іншого державного органу винагороду в будь-якій формі з метою вплинути на прийняття рішення щодо визначення переможця процедури закупівлі або застосування замовником певної процедури закупівлі;

б) суб’єкт господарювання (учасник) протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за порушення, у вигляді вчинення антиконкурентних узгоджених дій, що стосуються спотворення результатів торгів (тендерів);

в) тендерна пропозиція подана учасником процедури закупівлі, який є пов’язаною особою з іншими учасниками процедури закупівлі та / або з членом (членами) тендерного комітету, уповноваженою особою (особами) замовника.

10. Вимоги до предмета закупівлі — це:

- а) технічні, якісні, кількісні характеристики предмету закупівлі;

б) технічні специфікації з детальним описом товарів, робіт, послуг, що закупаються;

в) вимоги щодо технічних і функціональних характеристик предмета закупівлі у разі, якщо опис скласти неможливо.

Теми рефератів

1. Особливості процедури підготовки і затвердження тендерної документації.
2. Особливості встановлення кваліфікаційних критеріїв у процедурі закупівель.
3. Особливості визначення, обґрунтування та подання підстави відмови в участі у процедурі закупівлі.
4. Типові помилки / порушення при підготовці тендерної документації.
5. Основні заходи та інструменти запобігання обмеження конкуренції та дискримінації учасників.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад “тендерної документації”. Сформулювати висновки щодо повноти тендерної документації.

2. Знайти (у базі даних електронних майданчиків) і проаналізувати “реальний” приклад “кваліфікаційних критеріїв”. Сформулювати висновки щодо аргументованості кваліфікаційних критеріїв.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЛЕКЦІЇ, ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Закон України Про публічні закупівлі
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>
2. Про веб-портал Уповноваженого органу з питань закупівель: Наказ міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 07.04.2020 № 648
<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0648915-20#Text>
3. Порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. N 704
https://ips.ligazakon.net/document/view/kp190704?an=12&ed=2019_07_10
4. Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України № 708 від 15.04.2020 р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0500-20#Text>
5. Про встановлення розміру плати за подання скарги та затвердження Порядку здійснення плати за подання скарги до органу оскарження через електронну систему закупівель та її повернення суб'єкту оскарження: Постанова Кабінету міністрів України від 22.04.2020р. № 292. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/292-2020-%D0%BF#Text>
6. Про затвердження примірної методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 07.04.2020р. № 649. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0649915-20#Text>
7. Методичний посібник з публічних закупівель: ГО “Трансперенсі Інтернешнл Україна” у співпраці з ДП “Прозорро”
<https://decentralization.ua/uploads/library/file/575/1.pdf>
8. Карлін М.І. Основи публічних закупівель: конспект лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки. Електронне видання. 2023. 93 с.
https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/22310/4/karlin_OPZ.pdf
9. Хомутенко В. П., Хомутенко А. В. Публічні закупівлі в Україні: правові та економічні засади здійснення
<http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/363/9892/20596-1?inline=1>

10. Відкриті торги TNDR. Платформа 11.01.2024
<https://tndr.com.ua/books/vidkriti-torgi/>
11. Somkina T., Darchuk V., Snitko A., Sinchevsky S. Marketing and communication platform as an element of the retail network development management model in the context of product diversification // International Scientific Journal "Internauka". Series: "Economic Sciences". – 2025. – № 1.
<https://www.inter-nauka.com/issues/economic2025/1/>
<https://doi.org/10.25313/2520-2294-2025-1-10608>
12. Головніна О. Г., Денисенко М. П., Сьомкіна Т. В. Інновації, маркетинг цінностей та омніканальний маркетинг в закупівельній діяльності компанії // «Агросвіт» №2, 2025, с.14-20
<https://www.nayka.com.ua/index.php/agrosvit/issue/view/194>
13. Tetiana Somkina, Olena Tarasevych. Methodological approaches to the analysis of the implementation of the “center-region” relations taking into account economic and environmental security// Green, Blue & Digital Economy Journal, Volume 2. Number 2. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021, 53-64 pages. <https://ideas.repec.org/a/bal/gbadej/2661-51692021228.html>
14. Згурська О. М., Сьомкіна Т. В. Економічний механізм управління ризиками розробки та виконання міжнародних офсетних угод. Green, Blue & Digital Economy Journal, Volume 1. Number 31. Riga, Latvia Publishing House “Baltija Publishing”, 2021.с. 220-227
<http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/204/5659/11853-1?inline=1>
15. Згурська О.М., Гужавіна І. В., Сьомкіна Т. В. Фундаментальні тренди розвитку світової біржової торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 24. С. 5 - 9. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2020/3.pdf
16. Т. В. Сьомкіна, В. Г. Дарчук, С. А. Сінчевський, С. С. Дарчук. Диверсифікаційно-поведінкова модель маркетингового управління функціонуванням і розвитком роздрібних торговельних мереж. Ефективна економіка. 2025. № 1.
<https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/issue/view/198> DOI:
<https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.1>