



# prozorro

## **Пособие для распорядителя бюджетных средств**

# КАК РАБОТАЕТ PROZORRO



Для регистрации в системе ProZorro выберите электронную площадку, на которой вы планируете работать.

## Следует знать, что:

Площадка – это часть ProZorro, с помощью которой вы работаете в системе (объявляете закупку, общаетесь с поставщиками, принимаете решение, у кого закупать товар по каждому конкретному предмету закупки и т. д.). Ваш личный кабинет будет находиться именно на Площадке на которой вы будете зарегистрированы, а вся информация, которую вы публикуете через этот личный кабинет, будет доступна для просмотра на сайте prozorro.gov.ua и на остальных площадках.

Выбрать для регистрации можно любую площадку, желательно даже несколько. Обращаем ваше внимание, что с точки зрения функциональности между ними нет никакой разницы. Зарегистрировавшись на любой из них, вы получаете доступ к системе ProZorro. Разница между ними только в удобстве пользования, качестве и многообразии дополнительных сервисов, удобстве интерфейса с точки зрения пользователя.

На какой бы площадке вы не зарегистрировались, в любой момент вы можете выбрать другую или даже провести каждую следующую закупку на новой Площадке. Однако завершить процедуру закупки возможно только на той площадке, где она была начата.

# КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА ЗАКУПКИ

За проведение допороговых закупок может отвечать структурное подразделение либо сотрудник, которого определили ответственным. Механизм проведения допороговых закупок определяется в порядке, который утверждается внутри закупающего предприятия/учреждения. За проведение надпороговых закупок может отвечать тендерный комитет, уполномоченное лицо или центральная закупочная организация.

## 1. ТЕНДЕРНЫЙ КОМИТЕТ (ТК)

### СОСТАВ

- насчитывает пять и более лиц (меньшее количество допускается в случае, если сотрудников в штате менее пяти человек);
- может состоять не только из должностных лиц Заказчика;
- состав и главу определяет руководитель приказом или другим распорядительным документом;
- в состав ТК не могут входить представители Участников торгов, члены их семей, депутаты всех уровней;
- предприятие может иметь несколько ТК;
- глава ТК определяет секретаря, может распределять обязанности между участниками и несет личную ответственность за выполнение возложенных на Комитет функций;

ТК действует на основе Положения, утверждаемого Заказчиком.

### ОБЯЗАННОСТИ:

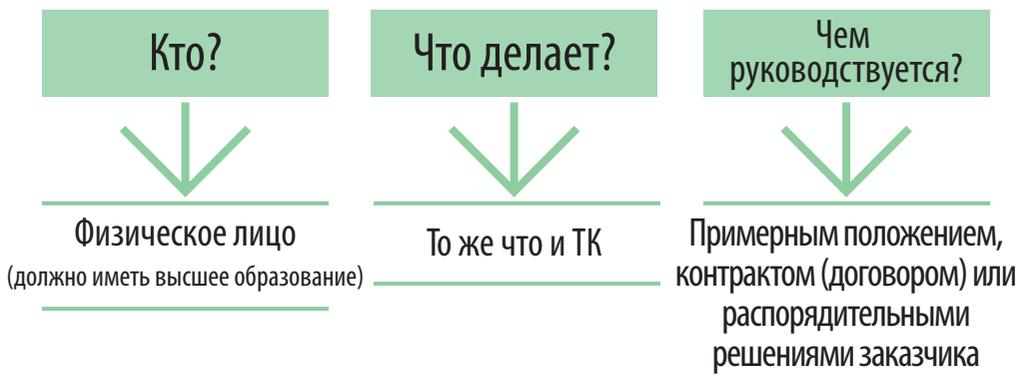
- планирование, определение и проведение процедур закупок;
- публикация информации и отчета о публичных закупках;
- предоставление разъяснений участникам;
- определение победителя;
- составление отчетности;

ТК может привлекать других работников предприятия для экспертного участия в закупке (во временные или постоянно действующие рабочие группы).

Данное решение оформляется протоколом на основе поименного голосования.

# КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА ЗАКУПКИ

## 2. УПОЛНОМОЧЕННОЕ ЛИЦО



## 3. ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ЗАКУПОЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ЦЗО)

ЦЗО предназначены для проведения закупок в интересах многих Заказчиков (школ, детских садов).

Приобретают все права и обязанности Заказчика и несут ответственность в соответствии с Законами Украины.

ЦЗО являются юридическими лицами, которые определяются Кабинетом Министров Украины и органами местного самоуправления как Заказчики, которые организуют и проводят процедуры закупок и закупки по рамочным соглашениям в интересах заказчиков в соответствии с новым Законом.

Особенности создания и деятельности ЦЗО устанавливаются Кабинетом Министров Украины.

# ПЛАНИРОВАНИЕ И ПОРОГИ В НОВОМ ЗАКОНЕ

## ДОПОРОГИ

Обычные Закупщики	Закупщики- монополисты	Как проводить закупку
До 50 тыс. грн.		Прямая закупка либо в ProZorro**
От 50 до 200 тыс. грн. (1,5 млн для работ)*	От 50 до 1 млн грн. (5 млн для работ)*	Закупка в ProZorro** или загрузка отчета (требования к срокам и пакету документов отсутствуют)

Приложение  
к годовому плану

\* Для Закупщиков, которые осуществляют деятельность в отдельных сферах хозяйствования (ЗУ «О публичных закупках», абз. четвертый п. 1 ст. 1)

\*\* В случае наличия соответствующего решения органов местного самоуправления, областной администрации или руководства распорядителя бюджетных средств.

## УКРАИНСКИЕ ПОРОГИ

От 200 тыс. грн. (1,5 млн) до 133 тыс. евро (5,150 млн евро для работ)	От 1 млн. грн. (5 млн) до 133 тыс. евро (5,150 млн евро для работ)	Открытые торги (15 дней) Конкурентный диалог Переговорная процедура
--	--	---

Годовой план

## ЕВРОПЕЙСКИЕ ПОРОГИ

От 133 тыс. евро (5,15 млн евро для работ)	Открытые торги с публикацией на английском языке (30 дней) Конкурентный диалог Переговорная процедура
---	--

# ДОПОРОГОВЫЕ ЗАКУПКИ

Закупка стоимостью до 200 тыс. грн. для товаров и услуг и 1,5 млн. грн. для работ считается допороговой. Для заказчиков, осуществляющих деятельность в отдельных сферах хозяйствования, допороговыми являются закупки до 1 млн грн. и 5 млн грн. соответственно.

Эти сферы перечислены в абз. четвертом п.1 ст. 1 Закона Украины «О публичных закупках».

На допороговую закупку не распространяется действие Закона Украины «О публичные закупках» относительно пакета документов и сроков проведения процедуры закупки. Однако данную закупку могут регламентировать решения и распоряжения местных органов власти.

## ЭТАПЫ ДОПОРОГОВЫХ ЗАКУПОК



### Объявление закупки

Для проведения допороговых закупок необходимо:

1. Войти в личный кабинет по Площадке, на которой вы решили объявлять торги.
2. Создать закупку, заполнив все обязательные поля, а именно:
  - ✓ наименование и детальное описание предмета закупки;
  - ✓ код товара/услуги согласно классификаторам CPV и ДКПП;
  - ✓ количество закупаемого товара, услуг, работ;
  - ✓ ожидаемую стоимость закупки с информацией о включении НДС (в случае наличия);
  - ✓ дату начала и окончания периода уточнений;
  - ✓ дату начала и окончания периода подачи предложений;
  - ✓ даты поставки;
  - ✓ шаг понижения в аукционе (0,5-3 % от ожидаемой стоимости);
  - ✓ адрес поставки.

3. Прикрепить все необходимые документы (проект договора, технические и квалификационные требования к товару и т. д.).

# ДОПОРОГОВЫЕ ЗАКУПКИ

4. Опубликовать закупку. Укажите ожидаемую стоимость закупки (эта стоимость предусмотрена в вашем годовом плане закупок). Поставщик не сможет предложить цену выше ожидаемой. Обязательно отдельно отметьте, учтен ли в бюджете закупки НДС.

В течение 30 минут ваша закупка будет отражаться на всех площадках-участниках ProZorro. Если вы хотите пригласить поставщика на торги, отправьте ему ID тендера (в формате UA-2016-00-00-000000). Если у вас возник вопрос по поводу объявления, корректности сроков закупки, кодов классификатора и т. п., обращайтесь в службу поддержки Площадки, через которую вы объявили закупку, контакты которой, как правило, расположены на главной странице.



## ПЕРИОД УТОЧНЕНИЙ



Для осуществления допороговой закупки достаточно одного Участника.

уточнение

1. Продолжительность периода уточнений не менее 3-х рабочих дней (1 рабочий день при закупке бюджетом менее 50 тыс. грн)
2. Во время периода поставщики могут задавать вопросы по тендерной документации через систему ProZorro, по электронной почте или по телефону (анонимно). На вопросы Участников необходимо дать ответ до окончания периода уточнений.
3. Заказчик может вносить изменения в документацию и условия закупки

## ПЕРИОД ПОДАЧИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ



подача предложения

1. Продолжительность периода не менее 2 рабочих дней (1 рабочий день при закупке с бюджетом менее 50 тыс. грн.).
2. Участники подают тендерные предложения.
3. Вопросы от Участников не принимаются.

# АУКЦИОН

Аукцион – это один из этапов закупки в системе ProZorro. Механизм его проведения одинаковый для всех этих процедур. Аукцион является «сердцем» электронной закупки. Аукцион проходит в режиме редукциона, где каждый Участник может три раза понизить цену своего предложения.

## Что следует знать об аукционе:

- дата и время аукциона определяются системой автоматически, без вмешательства людей;
- до начала аукциона Вы не видите количества поданных тендерных предложений;
- аукцион имеет три этапа (раунда);
- во время проведения аукциона названия Участников скрыты (см. Рис.1);
- после завершения аукциона открывается информация обо всех Участниках (см. Рис. 2) и предоставленная ими документация для проведения квалификации.

Участник № 2	5 919,05 грн.
Участник № 3	5 838,00 грн.
Участник № 4	5 775,00 грн.
Участник № 7	5 256,70 грн.
Участник № 6	4 800,00 грн.
Участник № 1	4 029,25 грн.
Участник № 5	3 725,50 грн.
Участник № 8	3 600,00 грн.

Рис 1. Начало аукциона

ФОП Брулевич Інна Іванівна	5 838,00 грн.
Приватне підприємство «Флагман-«7м»	5 775,00 грн.
Товариство з обмеженою відповідальністю «Безпечне місто Південь»	5 256,70 грн.
ФОП «Мищенко О.А.»	4 800,00 грн.
ФОП Волошко Марина Олександрівна	3 500,00 грн.
Товариство з обмеженою відповідальністю «Український папір»	3 488,00 грн.
Товариство з обмеженою відповідальністю «САНТАРЕКС»	3 400,00 грн.
ТОВ «ТехноЮг»	3 399,00 грн.

Рис 2. Конец аукциона



## Обратите внимание!

1. Минимальный шаг аукциона указывается при публикации закупки (в пределах 0,5 – 3 % от бюджета).
2. Участник может снижать цену своего предложения или оставлять ее без изменений. Даже если Участник НЕ меняет свою первоначальную ставку, он все равно считается Участником торгов.
3. Участник может начать снижаться на любом из раундов.
4. Участники делают ставки в порядке убывания предложенной цены. То есть во время аукциона Участник с наименьшей ценой на предыдущем раунде получает право «ходить» последним на текущем раунде.

# КВАЛИФИКАЦИЯ

## КВАЛИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ ЗАКУПКИ

- Предложения и подтверждающие соответствие квалификационным критериям документы Участников открываются системой автоматически после завершения аукциона.
- Заказчик осуществляет оценку предложений, базируясь на соответствии квалификационным критериям начиная с наименьшей предложенной цены.
- В случае несоответствия предложения Участника квалификационным критериям Заказчик его отклоняет (дисквалифицирует) и переходит к оценке следующего, экономически наиболее выгодного предложения.

### **Дисквалификация возможна в следующих случаях:**

- невыполнение Участником хотя бы одного из требований, указанных в документации конкурсных торгов;
- победитель отказался от подписания договора.

Если предложение Участника с наименьшей ценой соответствует требованиям к закупке, такое предложение объявляется победителем, что необходимо отразить соответствующим образом в системе.

Если на этапе квалификации есть несколько предложений в очереди (от низкой цены к высокой), запрещается рассмотрение предложения второго по цене Участника торгов, пока не принято решение по первому.

Если предложение первого в очереди Участника соответствует квалификационным условиям, другие предложения уже не рассматриваются. Иными словами, Заказчик не открывает предложение следующего по цене Участника до тех пор, пока не принято отрицательное решение по предложению предыдущего Участника.

## ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ

Закупку необходимо завершить (или отменить) в течение 30 дней после окончания срока подачи предложений. Завершением закупки считается загрузка в систему скан-копии подписанного договора о поставке с победителем торгов. Сумма в договоре не может превышать предложение, заявленное победителем по итогам аукциона.

После загрузки договора необходимо указать в системе, что сделка завершена.

# НАДПороГОВЫЕ ЗАКУПКИ

Надпороговыми являются закупки **свыше 200 тыс. грн. в год на товары и услуги и 1,5 млн грн. на работы.**

Для заказчиков, осуществляющих деятельность в отдельных сферах хозяйствования, надпороговыми считаются закупки **от 1 млн грн. и 5 млн грн.** соответственно. Эти сферы перечислены в абз. четвертом п. 1 ст. 1 Закона Украины «О публичных закупках».

**Существует три процедуры надпороговых закупок:** открытые торги, конкурентный диалог и переговорная процедура.

## Открытые торги

это основная процедура закупок, которую должен использовать Заказчик. Процедура открытых торгов проводится с использованием системы ProZorro.

## Конкурентный диалог

двухэтапные торги, которые проводятся в случае, если Заказчик не может самостоятельно определить технические или качественные характеристики услуги.

## Переговорная процедура

может использоваться в качестве исключения, при наличии соответствующих оснований. Заказчик выбирает поставщика в результате переговоров, а в систему ProZorro загружается отчет о проведении процедуры.

# ЧТО ДОЛЖНА ВКЛЮЧАТЬ ТЕНДЕРНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ (ТК) (требования заказчика к предмету закупки)

## ТЕХНИЧЕСКИЕ

Требования к предмету закупки: информация о необходимых технических, качественных и количественных характеристиках предмета закупки перечень критериев и методика оценки (описание методики оценки по критерию «цена» должно содержать информацию об учете НДС), указание конечного срока подачи предложений. Техническая спецификация в обычном случае не должна содержать наименование конкретных торговых марок. Это допускается только в случае наличия убедительных оснований (например, покупка комплектующих к уже существующей технике).

## КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ

Требования к поставщику: наличие оборудования и материально - технической базы, наличие работников соответствующей квалификации, имеющих необходимые знания и опыт, наличие документально подтвержденного опыта выполнения аналогичного договора.

## ПРОЕКТ ДОГОВОРА

Заказчику необходимо предоставить проект договора, который планируется к подписанию с победителем торгов, с обязательным указанием порядка изменения его условий.

## ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ

Участнику необходимо предоставить справку, написанную им в свободной форме, где декларируется отсутствие оснований для дисквалификации, перечисленных в частях 1, 2 ст.17 ЗУ «О публичных закупках».

Победителю торгов в течение 5 дней необходимо предоставить справку об отсутствии судимости подписанта договора, справку из налоговой об отсутствии задолженности, антикоррупционную программу (если сумма закупки равна или превышает 20 млн грн.). Заказчик проверяет информацию о победителе торгов в открытых государственных реестрах.

## СРОКИ

### СРОКИ ПУБЛИКАЦИИ

#### Зависят от выбранной процедуры:

- открытые торги - за 15 дней до раскрытия (30 дней для «европейских порогов»);
- конкурентный диалог: 1-й этап - 30 дней, 2-й этап - 15 дней;
- для переговорной процедуры ТД не публикуется;
- не обязательно в один день публиковать объявление и ТД, главное – придерживаться вышеприведенных сроков.

### КАК ВНОСИТЬ ИЗМЕНЕНИЯ В ТД

#### Изменения вносятся по трем причинам:

- по собственной инициативе
- как результат обращения Участников торгов
- на основании решения органа обжалования

При внесении изменений в ТД срок раскрытия продлевается настолько, чтобы с момента внесения изменений до окончания срока подачи тендерных предложений оставалось не менее 7 дней.

# ОТКРЫТЫЕ ТОРГИ: УКРАИНСКИЕ

От 200 тыс. грн. на товары и услуги,  
от 1,5 млн грн. на работы

## ПОДГОТОВКА

1. Предусмотреть закупку в годовом плане закупок.
2. Подготовить тендерную документацию (в соответствии с типовой тендерной документацией, утвержденной МЭРТ и согласно требованиям Закона).



Надпороговая закупка считается состоявшейся, если в торгах приняли участие не менее 2 поставщиков.

\* Срок рассмотрения тендерного предложения может быть аргументированно продлен Заказчиком до 20 рабочих дней.  
В случае продления срока рассмотрения Заказчик публикует соответствующее сообщение в системе ProZorro.

# ОБЪЯВЛЕНИЕ ЗАКУПКИ

Началом процедуры закупки является публикация объявления через электронную площадку. Объявление в обязательном порядке должно включать следующие блоки:

ожидаемая стоимость  
с указанием  
информации  
о включении НДС  
(в случае включения)

срок поставки товаров,  
выполнения работ,  
оказания услуг

наименование  
и местонахождение  
Заказчика

конечный срок  
подачи тендерных  
предложений

название предмета  
закупки

размер, вид и условия  
предоставления обеспечения  
тендерных предложений  
(если Заказчик требует его  
предоставить)

количество и место  
поставки товаров  
или объем и место  
выполнения работ  
или оказания услуг

минимальный шаг  
понижения цены  
во время аукциона

При объявлении закупки необходимо загрузить в систему:

Шаблон договора

ТД  
(см. стр. 11)

# ОБЪЯВЛЕНИЕ ЗАКУПКИ

## Период подачи предложений должен составлять не менее 15 дней

Участник может обратиться к Заказчику с просьбой предоставить разъяснения по ТД. Внесение изменений в ТД возможно не позднее чем за 10 дней до окончания срока подачи предложений. При этом такое обращение автоматически публикуется в электронной системе без идентификации личности.

Заказчик должен предоставить ответ в течение 3 рабочих дней со дня публикации запроса.

## ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ТД

В случае внесения изменений в ТД, срок раскрытия продолжается настолько, чтобы с момента внесения изменений до окончания срока подачи тендерных предложений оставалось не менее 7 дней (продлевается автоматически системой).

Заказчик может внести изменения в ТД на основании:

- решения Заказчика,
- обращения Участника (физические/юридические лица),
- решения АМКУ.

Заказчику дается один день на публикацию изменений со дня принятия соответствующего решения.

## АУКЦИОН

Аукцион проходит аналогично допороговым закупкам (см. стр. 8).

# КВАЛИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

Тендерные предложения и квалификационные документы Участников открываются системой автоматически после завершения аукциона.

Заказчик осуществляет оценку тендерных предложений, базируясь на соответствии квалификационным критериям, начиная с наименьшей предложенной цены / приведенной цены.

Срок рассмотрения предложения составляет не более 5 рабочих дней (на рассмотрение 1 предложения) и может быть аргументированно продлен до 20 рабочих дней, с опубликованием сообщения об этом в электронной системе.

Заказчик отклоняет (дисквалифицирует) тендерное предложение и переходит к оценке следующего, экономически наиболее выгодного предложения в таких случаях:

несоответствие предложения Участника квалификационным (квалификационному) критериям, обозначенным Заказчиком в объявлении о закупке.

Таковыми критериями могут быть: наличие оборудования и материально-технической базы, наличие работников соответствующей квалификации, наличие документально подтвержденного опыта выполнения аналогичного договора.

непредоставление Участником обеспечения тендерного предложения (если таковое требуется Заказчиком).

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ

Победитель торгов - это тендерное предложение, которое имеет наименьшую цену и соответствует всем требованиям Заказчика.

В день определения победителя Заказчик принимает решение о намерении заключить договор и направляет его победителю. Всем остальным Участникам система автоматически отправляет сообщение с информацией о победителе торгов.

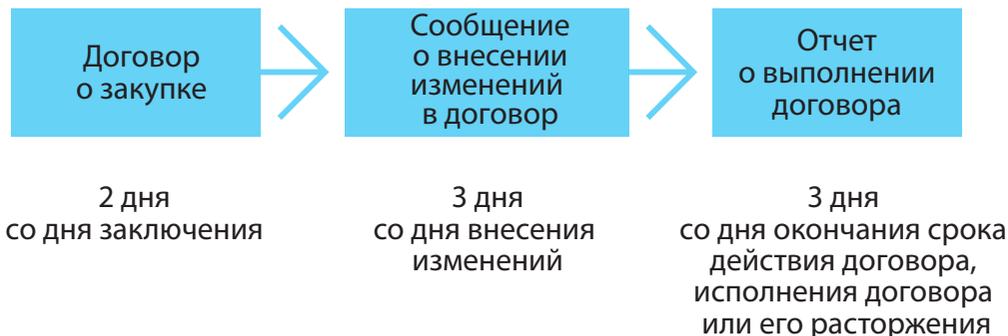
Заказчик заключает договор не ранее чем через 10 дней со дня опубликования сообщения о намерении заключить договор, но не позднее 20 дней со дня принятия данного решения.

Заказчик отклоняет предложение победителя в случаях, если:

- победитель отказался от подписания договора;
- имеется хотя бы одно основание из перечня ст. 17 ЗУ «О публичных торгах».

и определяет победителя среди Участников, срок действия предложений которых еще не истек, в порядке рассмотрения ценовых предложений после их ранжирования системой.

## ПУБЛИКАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ



# ОТКРЫТЫЕ ТОРГИ: ЕВРОПЕЙСКИЕ (с публикацией на английском языке)

Новый Закон «О публичных закупках» дает возможность принимать участие в торгах не только украинским, но и иностранным поставщикам. Таким образом, при объявлении закупки свыше установленных порогов (т. н. европейских) необходимо дополнительно указывать информацию на английском языке.

Особенностями этого вида открытых торгов являются дополнительный период предквалификации (предварительная проверка Участников на соответствие техническим требованиям до начала аукциона) и более длинный период уточнений по сравнению с торгами в пределах украинских порогов.

Более 133 тыс. евро  
на товары и услуги  
и более 5,150 млн евро на работы



## Заказчик должен предоставить следующую информацию на английском языке:

- свое наименование (транслит),
- контакты,
- предмет закупки и его описание,
- требуемое гарантийное обеспечение.

Заказчику необходимо назначить сотрудника, ответственного за общение с иностранными участниками, владеющего хотя бы одним языком международного общения (английским). В системе этот сотрудник должен быть отражен как **дополнительный контакт** (он может как совпадать, так и не совпадать с основным контактом).

# КОНКУРЕНТНЫЙ ДИАЛОГ

## Основания:

1. Невозможно определить необходимые технические, качественные характеристики товаров или услуг.
2. Предметом закупки являются консультационные, юридические услуги, разработка информационных систем, программных продуктов и т. д.

## ПРОВОДИТСЯ В ДВА ЭТАПА

### Этап 1 Предквалификация



Участникам предлагается подать тендерное предложение на уровне концепции без указания цены, где отмечается информация о соответствии Участника квалификационным критериям и требованиям, определенным Заказчиком в ТД.

# КОНКУРЕНТНЫЙ ДИАЛОГ

## Этап 2 Открытые торги



Участники подают окончательные тендерные предложения с указанием цены (15 дней для подачи тендерных предложений со дня получения приглашения принять участие во 2-м этапе)

Рассмотрение и оценка предложений - по процедуре открытых торгов

Заказчик заключает договор о закупке с победителем торгов

\* В случае если сумма лота превышает европейский порог, период подачи предложения составляет 30 дней.

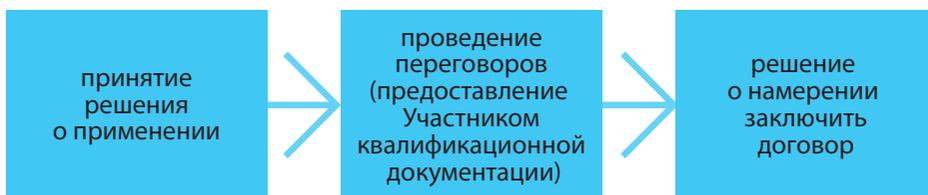
# ПЕРЕГОВОРНАЯ ПРОЦЕДУРА

Переговорная процедура закупки используется Заказчиком как исключение. Заказчик заключает договор о закупке с Участником после проведения переговоров с одним или несколькими претендентами.

## ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОЦЕДУРЫ:

- отсутствие конкуренции на рынке (например, коммунальные услуги);
- срочная необходимость (чрезвычайные ситуации, гуманитарная помощь другим государствам);
- авторское право;
- 2 неявки Участников на открытые торги;
- несовместимость товара/услуги от другого поставщика;
- закупка работ при условии, что сумма договора составляет не более 50 % от суммы основного договора.

## ЭТАПЫ ПЕРЕГОВОРНОЙ ПРОЦЕДУРЫ



**Участник предоставляет Заказчику подтвержденную документально информацию о соответствии квалификационным требованиям, например:**

- наличие оборудования и материально-технической базы;
- наличие работников соответствующей квалификации, имеющих необходимые знания и опыт;
- наличие документально подтвержденного опыта выполнения аналогичного договора.

# НЕЦЕНОВЫЕ КРИТЕРИИ

## ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В случае необходимости Заказчик может использовать неценовые критерии. Они применяются в случае, если закупка имеет сложный или специализированный характер (закупка консультационных услуг, научных исследований, экспериментов или разработок, опытно-конструкторских работ), для которого существует постоянно действующий рынок, а критерием оценки является не только цена.

При использовании закупок с неценовыми критериями вводится понятие «удельный вес». В закупке удельный вес критерия «цена» должен быть не ниже 70 %, (может быть и выше: 80 % или 90%). Максимальный удельный вес всех неценовых критериев не может превышать 30 %.

При создании неценового критерия необходимо указать название показателя, его детальное описание, максимальный вес критерия и по каким параметрам будут начисляться проценты удельного веса. Ниже показан пример создания такого неценового критерия, как гарантийный период.

**Цена**  
удельный вес  
не ниже 70 %  
(кроме конкурентного диалога)

**Неценовые критерии -  
удельный вес не выше 30 %**  
Примеры: срок исполнения,  
гарантийное обслуживание,  
эксплуатационные расходы

Название показателя	Гарантийный период	Опция 1	более 18 месяцев	Вес опции	10 %
Подсказка	Срок гарантийного периода	Опция 2	от 6 до 18 месяцев	Вес опции	5 %
Вес показателя	10 %	Опция 3	менее 6 месяцев	Вес опции	0 %

В этом случае, если поставщик предоставит срок гарантии более 18 месяцев, это добавит дополнительно 10 % удельного веса. Если гарантия составит от 6 до 18 месяцев, это даст 5 % удельного веса. Удельный вес будет нулевым, если срок гарантии составит менее 6 месяцев.

# НЕЦЕНОВЫЕ КРИТЕРИИ

Приведенная цена – это цена, указанная Участником в тендерном предложении и рассчитанная с учетом показателей других критериев оценки по математической формуле, которая определена Заказчиком в ТД.

Приведенная цена = Цена предложения / Коэффициент коррекции

Формула расчета коэффициента коррекции

$$KK = 1 + (F1 + F2 + Fn) / PV,$$

где KK – коэффициент коррекции,

F1..Fn – значение каждого неценового критерия, выбранного Участником,

PV – вес критерия «цена».

## ПРИМЕР ЗАКУПКИ С НЕСКОЛЬКИМИ НЕЦЕНОВЫМИ КРИТЕРИЯМИ

Срок выполнения работ **10 %**

Гарантийный период **10 %**

Цена **80 %**

**Менее 30 дней - 10 %**

От 30 до 60 дней - 5 %

Более 60 дней - 0 %

Более 18 месяцев - 10 %

**от 6 до 18 месяцев - 5 %**

Меньше 6 месяцев - 0 %

Бюджет:

15 000 грн.

**Предположим, Участник подает предложение на сумму 10 000 грн., в котором указывает:**

- срок выполнения работ 25 дней (что эквивалентно значению 10 % по этому критерию);
- гарантийный период 6 месяцев (что эквивалентно значению 5 % по этому критерию).

$$KK = 1 + (F1 + F2) / PV$$

$$KK = 1 + (0.1 + 0.05) / 0.8 = 1.19$$

**В этом случае приведенная цена, с которой Участник выйдет на аукцион будет равна:**

$$10\,000 \text{ грн.} / 1.19 = 8403 \text{ грн.}$$

Если в ходе аукциона этот Участник снизит приведенную цену до 7 000 грн., то в случае его победы в аукционе и успешной квалификации Заказчиком

**договор с этим Участником будет подписан на сумму 7 000 грн. \* 1.19 = 8 330 грн.**

При использовании неценовых критериев аукцион (редукцион) проходит по приведенной цене.

# ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

## 1. Законы Украины

ЗУ «Про публічні закупівлі»

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/922-19/print/1453109859715783>

## 2. Ненормативные акты

«Порядок здійснення допорогових закупівель»

<https://drive.google.com/file/d/0B1r18JV0iF00dmhjanJ0blZ2SUE/view>

## 3. Приказы Министерства экономического развития и торговли:

Наказ № 473 від 18.03.2016 «Про визначення веб-порталу Уповноваженого органу з питань закупівель у складі електронної системи закупівель та забезпечення його функціонування»

<http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/634?q=>

Наказ № 477 від 18.03.2016 «Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі»

<http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/631?q=>

Наказ № 557 від 30.03.2016 «Про затвердження примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб)»

<http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/625?q=>

Наказ № 454 від 17.03.2016 «Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі»

<http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/633?q=>

Наказ № 490 від 22.03.2016 «Про затвердження форм документів у сфері публічних закупівель»

<http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/632?q=>

Наказ № 680 від 13.04.2016 «Про затвердження примірної тендерної документації»

<http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/637?q=>

Наказ № 571 від 31.03.2016 «Про затвердження Примірного договору про надання доступу до модуля електронного аукціону та бази даних»

<http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/642?q=>

## 4. Письма информативного характера и разъяснения

Лист-роз'яснення МЕРТ «Щодо набрання чинності та введення в дію Закону України «Про публічні закупівлі»

<http://infobox.prozorro.org/knowledge-base/view/611?q=>

## 5. Постановления Кабинета Министров Украины

Постанова КМУ № 166 від 24.02.2016 «Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків»

<http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248893790>

Постанова КМУ № 291 від 23.03.2016 «Про встановлення розміру плати за подання скарги»

<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/291-2016-p>

## 6. Информационные и другие ресурсы Официальный веб-ресурс системы ProZorro

<https://prozorro.gov.ua>

Инфобокс ProZorro <http://infobox.prozorro.org>

История создания системы ProZorro  
<http://openprocurement.org>

Официальный веб-сайт ОО «Платформа Громадський Контроль» [www.gromko.dp.ua](http://www.gromko.dp.ua)

Данное методическое пособие рекомендовано Днепропетровской областной государственной администрацией для использования распорядителями бюджетных средств при осуществлении государственных закупок.

### **Над пособием работали:**

Артем Романюков, глава правления ОО «Платформа Громадський Контроль»

Денис Селин, заместитель главы правления ОО «Платформа Громадський Контроль»

Татьяна Тертычко, координатор программ ОО «Платформа Громадський Контроль».

Пособие подготовлено с использованием материалов ресурса [infobox.prozorro.org](http://infobox.prozorro.org).

*Пособие разработано Общественной организацией «Платформа Громадський Контроль» в рамках проекта Украинская инициатива укрепления общественного доверия (UCBI), финансируемого Агентством США по международному развитию (USAID). Подготовка этого пособия стала возможной благодаря искренней поддержке американского народа, оказанной через Агентство США по международному развитию (USAID). Содержание продукции является исключительной ответственностью ОО «Платформа Громадський Контроль» и не обязательно отражает взгляды USAID или правительства США. Запрещается воспроизведение и использование какой-либо части этой продукции в любом формате, включая графический, электронный, копирование или использование каким-либо другим способом без соответствующей ссылки на оригинальный источник.*