

ПЛАН
«Онлайн-марафон для учасників: усе про перемогу в закупівлях»

| Дні марафону | Заняття марафону | Теми |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Перший день | Заняття 1 Онлайн-зустріч у Zoom об 11:00 – 11:30 | Що таке публічні закупівлі: <ul style="list-style-type: none"> ▪ сфера публічних закупівель; ▪ нормативне регулювання; ▪ що таке Прозорро; ▪ хто закуповує через Прозорро; ▪ які кошти витрачає держава через Прозорро; ▪ статистика Прозорро; ▪ майданчики як інструмент для участі в закупівлях; ▪ електронний підпис. Практичне завдання: Зареєструватись на будь-якому електронному майданчику. |
| | Заняття 2 Онлайн-зустріч у Zoom об 11:30 – 11:45 | Як знайти покупців у Прозорро: <ul style="list-style-type: none"> ▪ що таке класифікатор ДК, його структура; ▪ як налаштувати процес моніторингу нових закупівель; ▪ додаткові фільтри пошуку тендерів: ключове слово, статус, регіон. Практичне завдання: Налаштувати підписку на закупівлі по предметах закупівлі, які вас цікавлять. |
| | Заняття 3 Онлайн зустріч у Zoom об 11:45 – 13:00 | Як знайти потрібний тендер: <ul style="list-style-type: none"> ▪ які бувають види закупівель; ▪ алгоритм проведення відкритих торгів з особливостями; ▪ відмінності між різними видами тендерів. Практичне завдання: Знайти закупівлю(відкриті торги з особливостями) зі статусом «період подання пропозицій» по вашому предмету закупівлі. |
| Другий день | Заняття 4 Відеоурок | Готуємо свою пропозицію на тендер: <ul style="list-style-type: none"> ▪ як підготувати та підписати документи; ▪ як підтвердити повноваження особи, яка подає пропозицію; ▪ як створити пакет шаблонів документів для подальшої участі. Практичне завдання: Скласти перелік документів по закупівлі, яку ви знайшли (відкриті торги з особливостями). |
| | Заняття 5 Відеоурок | Подання тендерної пропозиції: <ul style="list-style-type: none"> ▪ механізм подання у відкритих торгах з особливостями; ▪ як оплатити участь; ▪ як підписати пропозицію. Практичне завдання: Подати пропозицію на закупівлю «відкриті торги з особливостями» (статус «чернетка»). |

| | | |
|--|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Заняття 6 Відеоурок | Звернення до замовника: <ul style="list-style-type: none"> ▪ як поставити запитання; ▪ як подати вимогу. |
|--|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | | |
|-------------|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | Практичне завдання: Поставити будь-яке запитання замовнику (процедура – відкриті торги з особливостями). |
| Третій день | Заняття 7 Відеоурок | Аналіз закупівлі: <ul style="list-style-type: none"> ▪ з чого складається документація по тендеру; ▪ на що звернути увагу в першу чергу; ▪ які вимоги може встановити покупець; ▪ технічні характеристики предмета закупівлі; ▪ кваліфікаційні критерії та підстави для відмови в участі в процедурі закупівлі; ▪ аналіз проєкту договору – чому це важливо. Практичне завдання: Проаналізувати будь-яке оголошення про проведення відкритих торгів з особливостями та встановити, чи всі вимоги, що передбачені законодавством, дотримані замовником. |
| | Заняття 8 Відеоурок | Аналіз конкурентів: <ul style="list-style-type: none"> • модулі аналітики, за допомогою яких можна здійснити аналіз конкурентів; • визначення конкурентної ціни пропозиції. Практичне завдання: Проаналізувати не менше двох конкурентів. Знайти з ними в Прозорро останні укладені договори й виписати ціни (заповнити реєстр конкурентів). |
| | Заняття 9 Відеоурок | Локалізація в публічних закупівлях: <ul style="list-style-type: none"> ▪ який ступінь локалізації встановлюється; ▪ до яких товарів застосовуються вимоги щодо встановлення ступеня локалізації виробництва; ▪ порядок підтвердження ступеня локалізації виробництва товарів; ▪ хто здійснює моніторинг дотримання вимог щодо ступеня локалізації виробництва предметів закупівлі; ▪ чи поширюється локалізація на закупівлі за Постановою № 1178; ▪ як враховувати локалізацію в закупівлях за Постановою № 1178; ▪ звільнення від мита ПДВ та локалізації генераторів та інших предметів закупівлі відповідно до Постанови № 224; ▪ порядок внесення інформації до системи закупівлі; ▪ складання калькуляції собівартості продукції. Практичне завдання: Перевірити, чи належить предмет закупівлі, що ви постачаєте, до переліку локалізованих товарів. |

| | | |
|-----------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Четвертий день | Заняття 10 Відеоурок | <p>Розгляд пропозицій:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ яку пропозицію покупець розглядає першою; ▪ аномально низька пропозиція, як підтвердити; ▪ виправлення помилок у пропозиції; ▪ що не можна виправляти в пропозиції; ▪ результат розгляду пропозиції – перемога або відхилення. <p>Практичне завдання: Підготувати обґрунтування аномально низької пропозиції.</p> <p>Підготовка документів переможця:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ публікація повідомлення про намір укласти договір; ▪ підстави для відхилення учасника; ▪ що підтверджуємо; ▪ чого не вимагають від учасника; ▪ як підтверджуємо; ▪ алгоритм отримання витягу з інформаційно-аналітичної системи «Облік відомостей про притягнення особи до кримінальної відповідальності та наявності судимості»; ▪ ненадання документів переможця. <p>Практичне завдання: Отримайте витяг з інформаційно-аналітичної системи «Облік відомостей про притягнення особи до кримінальної відповідальності та наявності судимості».</p> |
| П'ятий день | Заняття 11 Онлайн зустріч у Zoom об 11:00 – 12:30 | <p>Лайфхаки використання електронних майданчиків для досвідчених користувачів:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ реєстрація та участь у закупівлях Prozorro Market; ▪ корисні функції та поради від представника майданчика E-Tender; |
| | | <p>Оскарження дискримінаційних вимог у публічних закупівлях:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ складові скарги; ▪ збір за подання скарги; ▪ механізм подання; ▪ які вимоги підлягають оскарженню; ▪ приклади актуальної практики. <p>Практичне завдання: Підготувати скаргу на умови тендерної документації.</p> <p>Оскарження рішення замовника стосовно неправомірного відхилення пропозиції або неправомірне прийняття замовником рішення про визначення переможцем вашого конкурента:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ вимога замовнику; ▪ скарга в АМКУ; ▪ які порушення підлягають оскарженню; ▪ приклади актуальної практики. <p>Практичне завдання: Підготувати скаргу за зразком на рішення замовника.</p> |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Заняття 12</p> <p>Онлайн зустріч у Zoom о 12:30 – 14:00</p> | <p>Договірні відносини:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ на що звернути увагу під час підписання договору; ▪ коли можна змінити умови договору, приклади. <p>Практичне завдання: Знайти закупівлю(відкриті торги з особливостями) та проаналізувати проєкт договору.</p> |
|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|