Розбір програного тендера

Причину шукаємо в документах

Короткий висновок. В умовному прикладі Компанія запропонувала нижчу ціну, але не отримала договір. У змодельованому рішенні Замовник послався на відсутність підтвердження досвіду. Це пояснює зазначену підставу рішення, але саме по собі не встановлює її правомірність.

Що важливо

• Ціна Компанії — 800 тис. грн, Учасника А — 920 тис. грн на однаковій умовній податковій основі. Різниця — 120 тис. грн, або 15% від ціни Компанії.

• У моделі пакет Компанії містить аналогічний договір, але не містить документа про його виконання, прямо зазначеного у вимозі.

• Пакет Учасника А в моделі містить обидва документи. Інші умови тут не досліджуються.

• Можливість виправлення залежить від процедури, стадії та характеру документа. Автоматичний висновок про незаконне відхилення був би передчасним.

Головна дія

Перед наступною участю запровадити перевірку «вимога — документ — зміст — строк». Для оцінки поточного рішення спочатку перевірити застосовні правила та повний пакет процедури.

Межі прикладу

Усі учасники, документи, рішення й числа є умовними. Реальна закупівля не аналізується. Дата підготовки прикладу — 27 вересня 2026 року.

Усі приклади створено для демонстрації формату звіту. Компанії, закупівлі та цифри умовні.

Формальна причина та порівняння

Ланцюг умовного рішення

Документація вимагає аналогічний договір і підтвердження виконання → Компанія подає лише договір → Замовник зазначає відсутність підтвердження виконання → пропозицію відхиляють → договір отримує Учасник А.

Параметр	Компанія	Учасник А
Ціна, тис. грн	800	920
Аналогічний договір	Є в умовному пакеті	Є в умовному пакеті
Документ про виконання	Не включений до умовного пакета	Є в умовному пакеті
Результат прикладу	Відхилення	Підписаний договір

Що можна сказати

За заданими умовами документальна прогалина збігається із зазначеною підставою рішення. Нижча ціна не усуває потреби виконати документальні вимоги.

Що потребує окремої перевірки

Чи була сама вимога допустимою, чи підлягала прогалина виправленню, чи надсилалося відповідне повідомлення та чи перевірено Учасника А за тими самими умовами. Без цих відповідей не робимо висновку про правомірність рішення або перспективу оскарження.

Цінова різниця не є доказом переплати, збитку або порушення. Для такого висновку потрібні порівнювані умови та окреме обґрунтування.

Чи можна було уникнути втрати

Перед поданням

Якщо Компанія мала належний документ про виконання до кінцевого строку, його включення усунуло б саме цю документальну прогалину. Це не гарантувало б перемоги: залишаються інші вимоги та результати перевірки пропозиції.

Конкурентний контекст

Умовна історія за 12 місяців містить 8 завершених конкурентних лотів з установленим переможцем, де брала участь Компанія: у 3 вона отримала підписаний договір, у 5 — ні. Частка лотів із її договором у цій вибірці — 3 / 8 = 37,5%. Прямі угоди та незавершені процедури виключені.

Із 5 втрат у 2 моделях рішень зазначено прогалини документів. Це привід посилити підготовку пакета, а не доказ причини всіх втрат. У 4 спільних лотах Компанії й Учасника А: 1 договір у Компанії, 2 — в Учасника А, 1 — у третьої сторони. Повторні зустрічі не доводять домовленість.

Економічна доцільність

За умовних повних витрат 760 тис. грн результат при ціні 800 тис. грн становив би 40 тис. грн, або 5% виторгу. За додаткових витрат 50 тис. грн сценарій стає від’ємним: мінус 10 тис. грн. Це не фактична маржа Компанії; її витрати невідомі. Перед наступним зниженням ціни потрібні підтверджені закупівельні, логістичні, сервісні й фінансові витрати.

Податковий режим оцінюється окремо: статус замовника, статус учасника та режим конкретної операції не є одним і тим самим.

Для бюджетних закупівель окремо враховуються джерело фінансування, умови оплати та залежність від бюджетного/казначейського проведення платежів.

Наступна участь: що змінити

Дія	Відповідальний і строк	Перевірюваний результат
Відновити повний пакет і хронологію	Тендерний фахівець, до оцінки рішення	Належні редакції вимог, пропозицій, повідомлень і рішення
Встановити можливість виправлення	Профільний фахівець, до рішення про правові дії	Обґрунтована відповідь щодо цієї процедури та дефекту
Оновити пакет досвіду	Тендерний фахівець, до наступного подання	Договори й документи виконання відповідають точній вимозі
Перерахувати нижню межу ціни	Фінансист, до нового цінового рішення	Повні витрати на єдиній податковій основі та сценарій затримки оплати
Провести незалежне перечитування	Інший член команди, до подання	Зіставлені вимога, документ, підпис і строк

Висновок для бізнесу

Головна зміна — контролювати доказ виконання вимоги, а не лише наявність файла. Після кожної втрати відділяти підтверджену підставу від припущення та перевіряти, чи повторюється конкретна помилка.

Межі та актуальність

Висновки актуальні станом на дату підготовки звіту. Якщо процедура ще активна, перед переданням звіту повторно перевіряємо рішення, повідомлення та строки.

Аналіз ґрунтується на доступних документах та відкритих даних. Якщо для окремого висновку потрібна спеціальна правова, податкова або технічна експертиза, це буде зазначено окремо.

Приклад не встановлює порушення й не гарантує успішного оскарження або перемоги в наступній закупівлі.