

Як успішно продати свої товари і послуги державі?

Методи роботи із публічними
замовниками для просування
продукції

Євгеній Сільверстов

Експерт Проекту оборонних закупівель за підтримки спеціального радника з питань оборони Великої Британії, військовослужбовець ЗСУ

- **Досвід в закупівлях з 2016 року:**
- Директор першої в Україні ЦЗО «Професійні закупівлі»
- Автор концепції Prozorro Market
- Радник генерального директора ДП «Медичні закупівлі України» з розвитку
- Засновник B2G Consulting
- Відповідальна особа із закупівель:
 - 5 батальйонна тактична група 81 бригади ДШВ
 - 80 бригада ДШВ
- Керівник напрямку політики закупівель Офісу підтримки змін Міністерство оборони України



Business-to-Business



- ❖ Особиста взаємодія
- ❖ Відділ продажів – продавці-переговорники
- ❖ Ціна визначається методом переговорів
- ❖ Вибір постачальника на основі суджень

Business-to-Government



- Точне слідування процедурі
- Відділ продажів – юристи, тендерщики
- Ціна визначається на аукціоні
- Вибір постачальника на основі формальних критеріїв

Держзамовники

Які вони бувають і як з
ними працювати

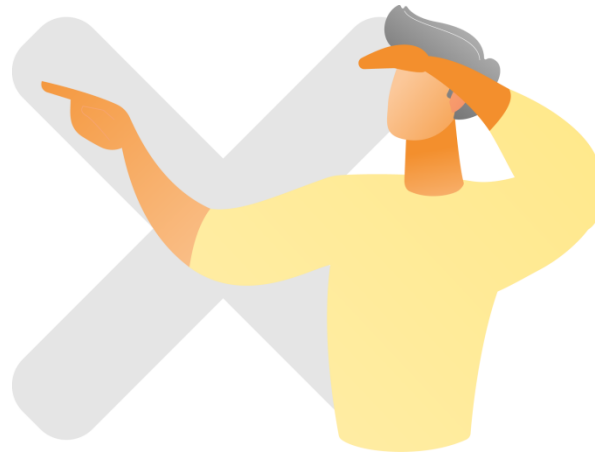
ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ЯК МОЖНА КЛАСИФІКУВАТИ ЗАМОВНИКІВ

з практичної точки зору



Об'єктивний



Необ'єктивний



Пофігіст

ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ТИП 1. ОБ'ЄКТИВНИЙ

цілком **об'єктивно** та професійно оцінює Вашу пропозицію, намагаючись максимально відповідати при цьому **букві закону**.

ОСНОВНІ ОЗНАКИ

01
Тендерна документація чітка, зрозуміла, незаплутана, не має ознак звуження конкуренції.

02
Контактний. Намагається відповідати на всі питання, які можуть виникати у учасника на будь якому етапі участі, повністю. Не ухиляючись та швидко.



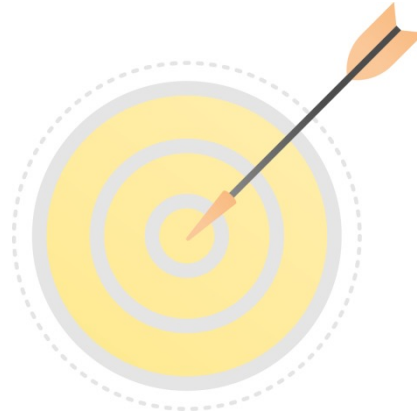
ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ТИП 1. ОБ'ЄКТИВНИЙ

ЯК ДІЯТИ

Для такого типу замовників потрібно показати себе **не менш професійним та кваліфікованим учасником**, який у випадку перемоги в торгах готовий чітко виконати умови договору.

Потрібно розуміти, також, що будь-який замовник **не є виключним професіоналом** в кожному товарі/послужі/роботі, який закуповується, принаймні, на тому рівні, яким є ви.



А тому, було б зовсім непогано для започаткування або створення майбутніх довірчих взаємовідносин **стати радником** для такого замовника по тих питаннях, в яких він не досить добре розбирається.

Це, в певному сенсі, має шанс зіграти позитивну роль в складенні необхідного образу Вашої компанії в очах Замовника.

ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ТИП 2. НЕОБ'ЄКТИВНИЙ

НЕ об'єктивно та професійно або навіть не досить професійно оцінює Вашу пропозицію, намагаючись знайти максимум причин для **відхилення Вашої пропозиції**. При цьому тендерна документація частіше всього дуже складна, заплутана, насичена великою кількістю вимог до учасників щодо надання документів, які **складно швидко отримати**.



ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ТИП 2. НЕОБ'ЄКТИВНИЙ

ОСНОВНІ ОЗНАКИ



01
Тендерна документація дуже **складна, малозрозуміла, заплутана**, має ознаки звуження конкуренції.

02
Максимально **закритий для контактів**. Намагається або не відповідати на питання, які можуть виникати у учасника на будь-якому етапі участі. Або відповідати з максимальною затримкою та розпливчато.

03
Буде шукати будь-яку **причину** щодо **відхилення** Вашої пропозиції або відміни торгів у випадку загрози Вашої перемоги.

ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ТИП 2. НЕОБ'ЄКТИВНИЙ

МОЖЛИВІ ПРИЧИНИ НЕОБ'ЄКТИВНОСТІ

1. Попередня домовленість з іншим учасником
2. Ваша попередня негативна репутація або досвід роботи з цим Замовником
3. Сумніви щодо якості предмету закупівлі у випадку наданої Учасником низької цінової пропозиції



ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ТИП 2. НЕОБ'ЄКТИВНИЙ

ЯК ДІЯТИ

Для такого типу замовників потрібно показати себе також професійним та кваліфікованим учасником, який в будь-якому разі буде відстоювати та обґрунтовано захищати свою позицію

По-перше, це **чітка та упорядкована пропозиція**.

По-друге, це **швидка реакція** на будь-які дії замовника (неконкурентні умови тендерної документації, уточнюючі питання, дзвінок уповноваженій особі тендерного комітету).

По-третє, **оскарження**.



ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ТИП 3. ПОФІГІСТ

Це не дуже кваліфікований, або кваліфікований менше, ніж попередні два типи з точки зору складення тендерної документації, оцінювання тендерної пропозиції. Замовник, основне завдання якого **якнайскоріше** провести тендер та займатися іншими справами, байдуже хто переможе та з якою якістю.



ДЕРЖЗАМОВНИКИ

ТИП 3. ПОФІГІСТ

ОСНОВНІ ОЗНАКИ

01
Тендерна документація **безладна, справляє враження хаосу** та нагромадження окремих шматків які вирвано з різних документацій, та які можуть повторюватись та протирічити одне одному.

02
Не закритий для контактів, але **не може чітко та аргументовано** пояснити свою позицію.

03
Швидко оцінює найбільш економічно вигідну пропозицію, **не вдаючись до деталей.**



Стратегія побудови довгострокових взаємовідносин із замовником

Складові

01 Ви - найкращий радник-консультант

02 Ідеальне або приближене до нього виконання договору

03 Врахування всіх побажань замовника
(в адекватних межах)



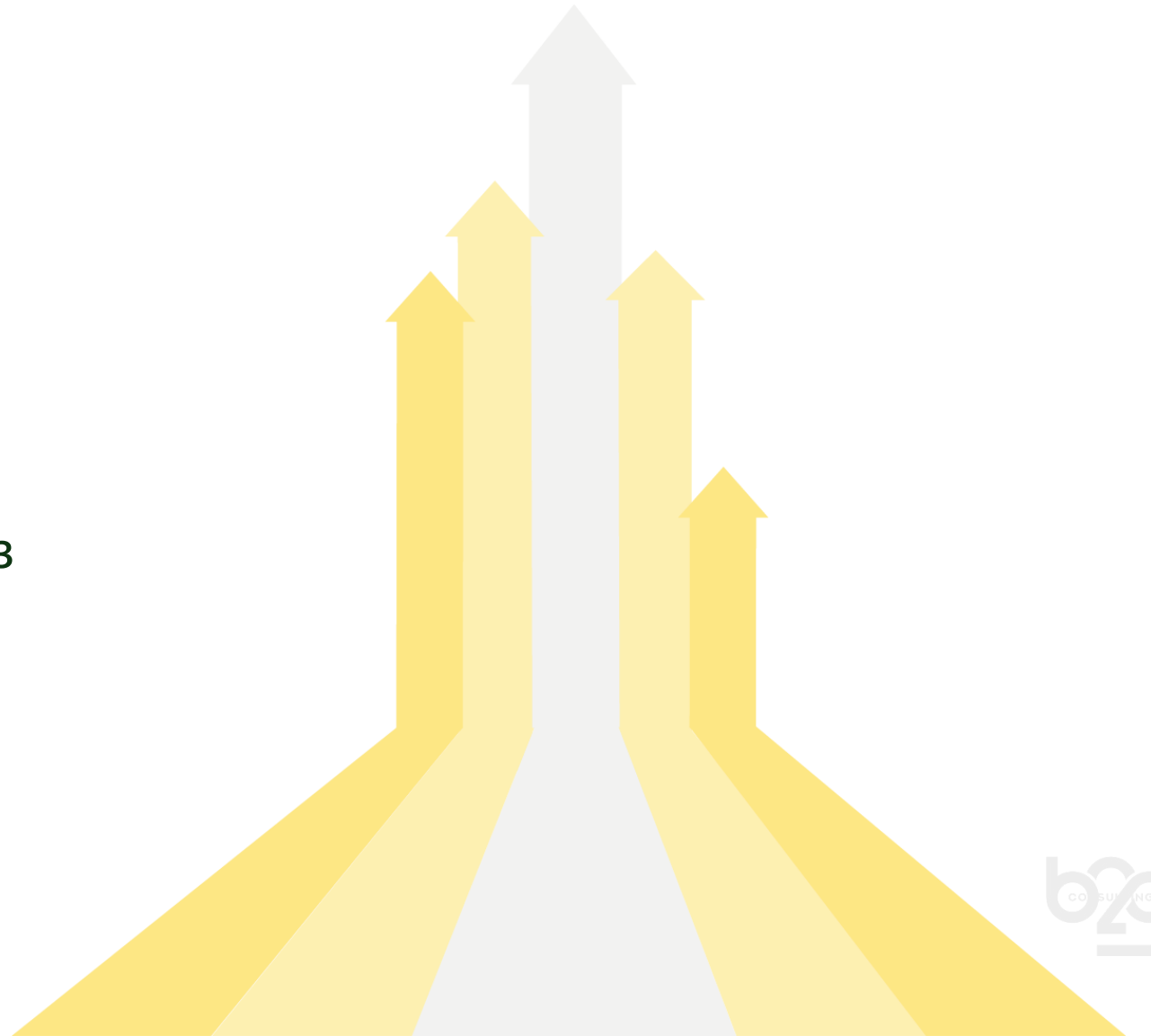
ЧОМУ ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ

... ПЕРЕВАГИ

**Гарантований та прогнозований
обсяг товарів (послуг) на протязі
відомого строку дії договору**

**Додатковий досвід роботи з
новим замовником
(державою)**

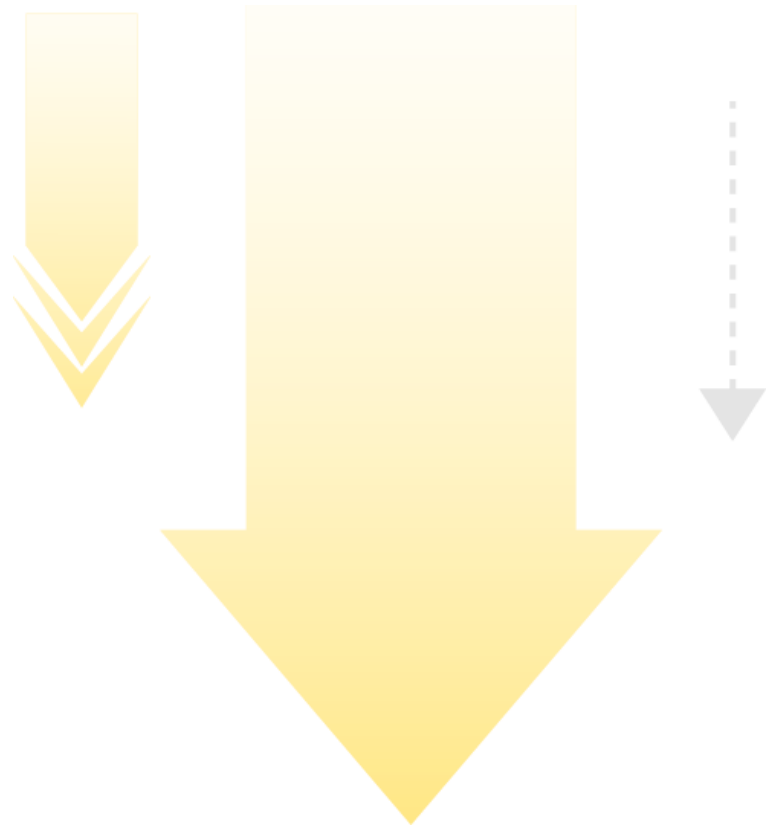
**Диверсифікація
продажів**



ЧОМУ ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ

НЕДОЛІКИ

(для постачальників)



Відносна **короткостроковість** договору.

Далі знов торги.

Конкурентна середа у багатьох сферах закупівлі товарів/послуг. **Ціновий демпінг.**

Необхідність **чіткого дотримання** технічних, якісних та кількісних характеристик до предмету закупівлі, які вимагалися замовником та умов договору.



ЧОМУ ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ

СКЛАДНОЩІ:

01 Велика кількість **дрібних деталей** при підготовці.

03 **Різний характер** уповноважених осіб Замовника та **відмінності підходів** щодо оцінювання пропозиції учасників.

02 Постійна **робота із строками**, які не можна порушувати.

04 Ви є дуже часто неочікуваний гість при умові **не унікальності** вашої пропозиції.

ДЕРЖАВНІ ТЕНДЕРИ. З ЧОГО ПОЧИНАТИ

ЩО ЗНАДОБИТЬСЯ

Знання основного закону «Про публічні закупівлі»
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>

Готовність до постійного **аналізу конкурентів** за кожною закупівлею, в якій ви братиме участь.

Менеджерський підхід в процесі комунікацій із швидкою реакцією на будь-які потреби та питання з боку замовника. Оскільки держзамовник частіше всього хоче отримати чи то товар/послугу, чи то супроводжуючі документи або їх заміну, чи то вирішення інших питань в дуже швидкому режимі.

Відслідковування практичних показових кейсів та порад в закупівлях на ресурсах **Prozorro** та **Dozorro**.

- <https://infobox.prozorro.org/>
- <https://dozorro.org/>
- Ваш е-майданчик

Уважна підготовка тендерної пропозиції та своєчасне отримання довідок (МВС (10-30днів, ДПІ (5днів)).
https://mvs.gov.ua/ua/pages/Dovidka_pro_nesudimist_katalog_poslug.htm

ДЕРЖАВНІ ТЕНДЕРИ. З ЧОГО ПОЧИНАТИ

1. РОЗУМІТИ ВІДМІННІСТЬ ДЕРЖАВНИХ ТОРГІВ ВІД КОМЕРЦІЙНИХ

Комерційні торги. Характерні риси

1. Відсутність державного регулювання
2. Правила 100% встановлює комерційний замовник
3. Правила гри можуть змінюватись в процесі гри.
4. Непрозорість оцінки
5. Основний критерій оцінки - **Ціна**

Державні торги. Характерні риси

1. Профільний закон «Про публічні закупівлі» та супутні нормативні акти.
2. Державний замовник лише частково встановлює свої правила. Частково Закон та практика його застосування.
3. Правила гри достатньо регульовані та прогнозовані.
4. 100% прозорість оцінки на всіх етапах проведення тендера.
5. Критерій оцінки **Ціна + Відповідність документів**
Пропозиції учасника вимогам тендерної документації замовника!!!

ДЕРЖАВНІ ТЕНДЕРИ. З ЧОГО ПОЧИНАТИ

3. Фінансові витрати (обов'язкові та можливі)

1. Реєстрація в тендері
2. Підтвердження технічних характеристик – отримання протоколів випробувань, санітарно-гігієнічних висновків, сертифікатів ISO тощо
3. Підтвердження кваліфікаційних вимог – оренда складу, обробка складу та транспорту, отримання медичних книжок або проходження навчання працівників тощо
4. Банківські гарантії
5. Посттендерні витрати (логістика та ін)

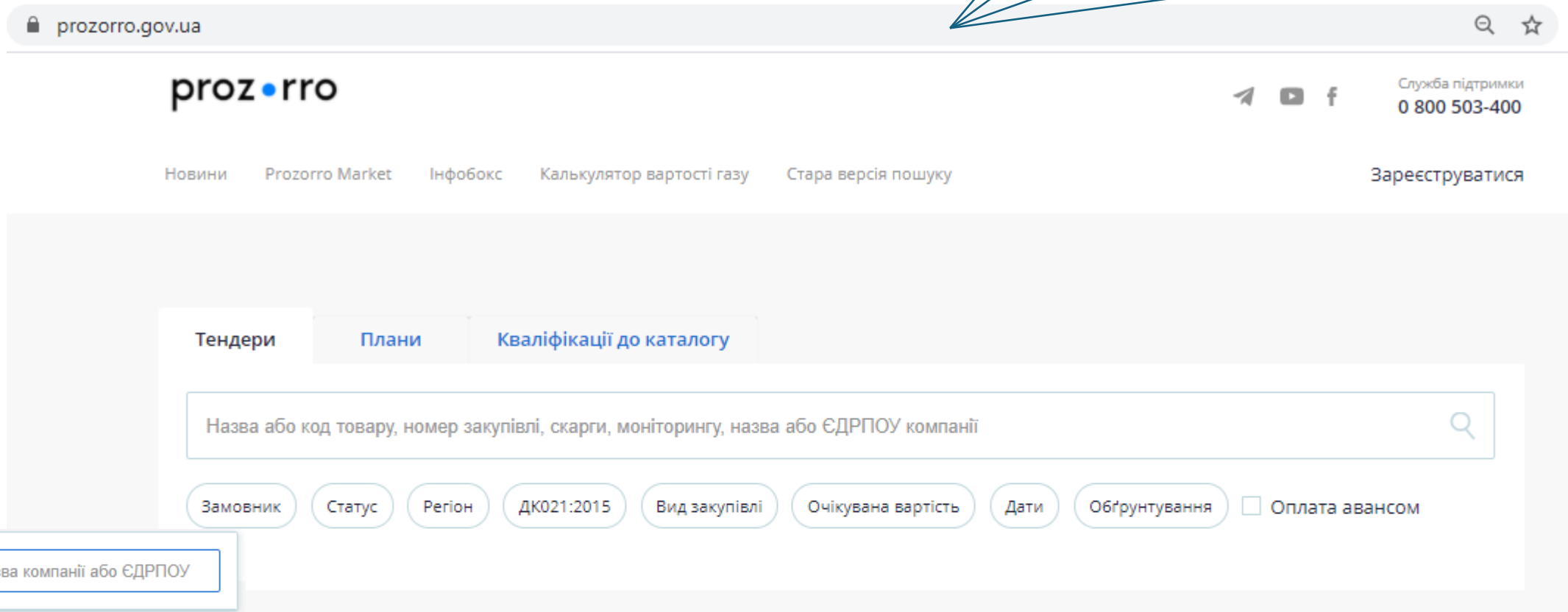
Тендерні – 2% мин 1000, (до 5000 – 800,00)

Гарантії виконання – 2,5% мин 1200,00 (до 5000 – 1000,00).

Вартість закупівлі, грн	Учасник - електронному майданчику, грн за подану пропозицію
До 20 тис	17
До 50 тис	119
До 200 тис	340
До 1 млн	510
Від 1 млн	1 700
Від 4 млн	3 400

ДЕРЖАВНІ ТЕНДЕРИ. З ЧОГО ПОЧИНАТИ

З чого ж починати?



Ознайомитися з платформою Prozorro та зареєструватися на майданчику

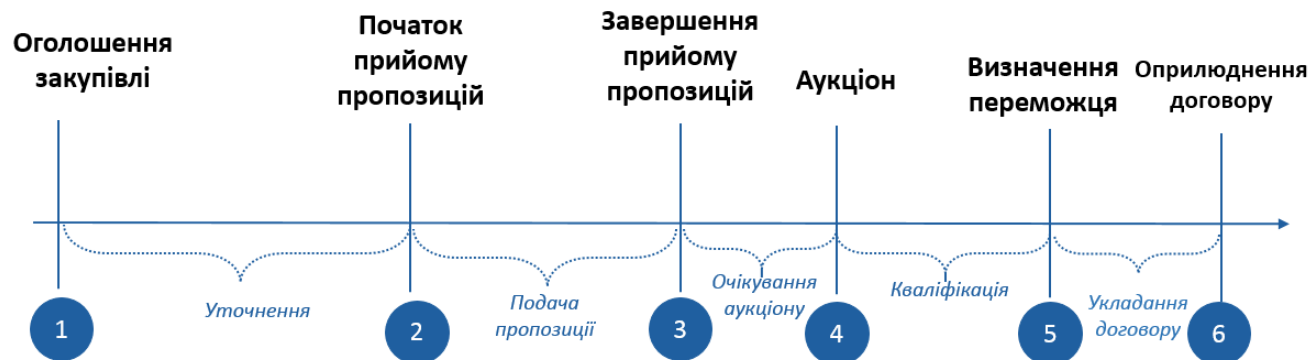


ДЕРЖАВНІ ТЕНДЕРИ. З ЧОГО ПОЧИНАТИ

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

1. Статус закупівлі

1. Період уточнень (звернення за розясненнями) - це строк, протягом якого, учасники можуть ставити запитання замовнику що стосуються закупівлі та отримувати відповіді. Перебіг періоду уточнень розпочинається після оголошення процедури закупівлі.
2. Подання пропозицій – етап подачі (завантаження пропозицій) учасників.
3. Прекваліфікація - це етап, на якому Замовник проводить оцінку відповідності документів пропозиції учасників вимогам тендерної документації (*евроторги: для товарів і послуг - 133 тисячам євро, для робіт - 5150 тисячам євро.*)
4. Аукціон – цінова боротьба, поетапне зниження учасників з метою перемоги.
5. Кваліфікація Переможця – вивчення уповноваженою особою замовника документів пропозиції учасника



Статус

- Прекваліфікація (період оскарження)
- Аукціон
- Кваліфікація переможця
- Кваліфікація переможця (період оскарження)
- Пропозиції розглянуті
- Завершена
- Торги відмінено
- Торги не відбулися

ДЕРЖАВНІ ТЕНДЕРИ. З ЧОГО ПОЧИНАТИ

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

2. Державний класифікатор

1. Державний класифікатор ДК 021:2015 – єдиний закупівельний словник, що складається з списку кодів товарів, робіт та послуг найбільш часто використовуваних в державних закупівлях. Товари, роботи і послуги згруповано за відповідними категоріями.

Оберіть класифікатори ДК 021:2015 (CPV)

ВВЕДІТЬ КОД/НАЗВУ

		Код	Назва
+	<input type="checkbox"/>	03000000-1	Сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція
+	<input type="checkbox"/>	09000000-3	Нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії
+	<input type="checkbox"/>	14000000-1	Гірнична продукція, неблагородні метали та супутня продукція
-	<input type="checkbox"/>	15000000-8	Продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція
-	<input type="checkbox"/>	15100000-9	Продукція тваринництва, м'ясо та м'ясопродукти
-	<input type="checkbox"/>	15110000-2	М'ясо
-	<input type="checkbox"/>	15111000-9	М'ясо великої рогатої худоби родини бикових
	<input type="checkbox"/>	15111100-0	Яловичина
	<input type="checkbox"/>	15111200-1	Телятина



ДЕРЖАВНІ ТЕНДЕРИ. З ЧОГО ПОЧИНАТИ

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

2. Вид закупівлі та очікувана вартість

Вид закупівлі обумовлений частіше всього очікуваною вартістю..

• **Очікувана вартість закупівлі від 1 копійки до 50 тис. грн**

Замовники публікують у системі Звіт про договір про закупівлю або Звіт через Prozorro.Market.

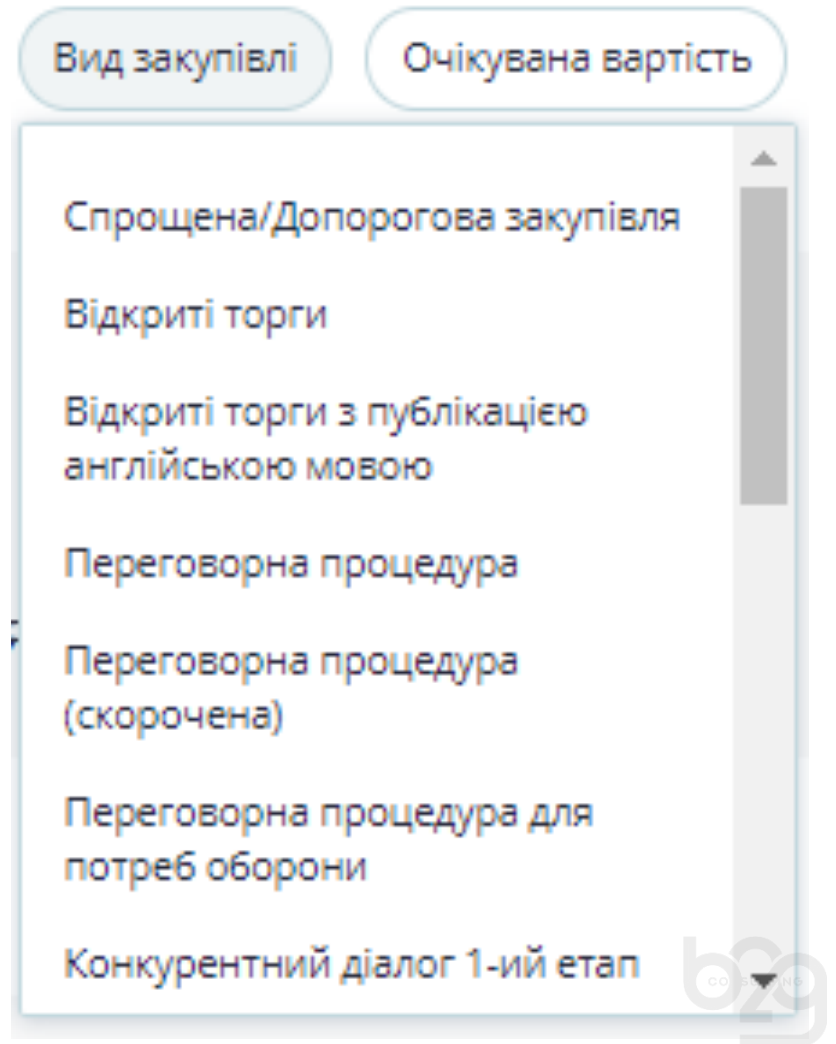
• **Очікувана вартість тендера від 50 тис грн до 200 тис. грн**, для товарів та послуг, та робіт – до 1,5 млн грн.

Замовники проводять **спрощену закупівлю**, або публікують Звіт про договір, або Звіт через Prozorro Market. Приймають рішення щодо типу проведення закупівлі на свій розсуд.

• **Очікувана вартість предмета закупівлі товарів, послуг від 200 тис. грн. до 133 тис. євро, а робіт – 1,5 млн грн. до 5 150 млн євро.**

Замовники проводять такі типи закупівель:

- **відкриті торги**;
- переговорна процедура закупівлі;
- конкурентний діалог;
- торги з обмеженою участю.



ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ ТА ПІДГОТОВКА ТЕНДЕРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

... СКЛАД ТЕНДЕРНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ

Невід'ємною частиною тендерної документації є додатки:

1. Додаток (Проект договору про закупівлю).
2. Додаток (Форма «Технічна специфікація»).
3. Додаток (перелік документів, які надаються учасниками для підтвердження відповідності учасника кваліфікаційним критеріям встановленими ст.16) – 24 години
4. Додаток (інформації щодо відповідності учасника вимогам, визначеним у статті 17 Закону).
5. Додаток Форма ” Тендерна пропозиція ”.
6. Форма підтвердження згоди по наданню персональних даних
7. Інші



Ст. 16 Кваліфікаційні вимоги до Постачальників

Перелік кваліфікаційних вимог до Постачальників перерахований в ст. 16 Закону України "Про публічні закупівлі".

Замовник установлює один або декілька з таких кваліфікаційних критеріїв:

- 1) наявність в учасника процедури закупівлі обладнання, матеріально-технічної бази та технологій;
- 2) наявність в учасника процедури закупівлі працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід;
- 3) наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного (аналогічних) за предметом закупівлі договору (договорів);
- 4) наявність фінансової спроможності, яка підтверджується фінансовою звітністю.

Ст. 16 Кваліфікаційні вимоги до Постачальників

Наявність фінансової спроможності, яка підтверджується фінансовою звітністю

У разі встановлення кваліфікаційного критерію фінансової спроможності замовник не має права вимагати надання підтвердження обсягу річного доходу (виручки) **у розмірі більшому, ніж очікувана вартість предмета закупівлі** (пропорційно очікуваній вартості частини предмета закупівлі (лота) в разі поділу предмета закупівель на частини).

Стаття 17. Підстави для відмови в участі у процедурі закупівлі

Замовник вимагає (перевіряє) документи (інформацію) щодо відсутності (або наявності) підстав для відхилення тендерної пропозиції Постачальника та Переможця торгів.

Документальне підтвердження Замовник може вимагати лише в Переможця.

Службова (посадова) особа учасника процедури закупівлі, яка підписала тендерну пропозицію ..., була засуджена за злочин, вчинений з корисливих мотивів...

Службова (посадова) особа учасника процедури закупівлі, ... було притягнуто згідно із законом до відповідальності за вчинення правопорушення, пов'язаного з використанням дитячої праці чи будь-якими формами торгівлі людьми

Учасник процедури закупівлі має заборгованість із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів)...

та інші

Замовник не вимагає документальне підтвердження інформації, що оприлюднена у формі відкритих даних та/або міститься у відкритих єдиних державних реєстрах, доступ до яких є вільним, або публічної інформації, що є доступною в електронній системі закупівель

Стаття 17. Підстави для відмови в участі у процедурі закупівлі

Додаток

Щодо підстав для відмови в участі у процедурі закупівлі

<i>Підстава для відхилення</i>	<i>Учасники процедури закупівлі</i>	<i>Переможець процедури закупівлі</i>
Частина перша статті 17 Закону		
1. Замовник має незаперечні докази того, що учасник процедури закупівлі пропонує, дає або погоджується дати прямо чи опосередковано будь-якій службовій (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	перевіряється безпосередньо замовником під час проведення процедур закупівель, документи від учасників не вимагаються	перевіряється безпосередньо замовником під час проведення процедур закупівель, документи від переможця не вимагаються
2. Відомості про юридичну особу, яка є учасником процедури закупівлі, внесено до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення	перевіряється безпосередньо замовником у Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, документи від учасників не вимагаються	перевіряється безпосередньо замовником у Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, документи від переможця не вимагаються
3. Службову (посадову) особу учасника процедури закупівлі, 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 корупційного правопорушення або правопорушення, пов'язаного з корупцією	перевіряється безпосередньо замовником у Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, документи від учасників не вимагаються	перевіряється безпосередньо замовником у Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, документи від переможця не вимагаються

Повідомлення Мінекономрозвитку щодо застосування статті 17 Закону
<https://infobox.prozorro.org/news-mert/shchodo-zastosuvannya-statti-17-zakonu>



Умови договору про закупівлю

Згідно з ч. 1 ст. 41 Закону: договір про закупівлю укладається відповідно до норм [Цивільного кодексу України](#) та [Господарського кодексу України](#) з урахуванням особливостей, визначених цим Законом.

Договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору

*умови про предмет договору (ч. 1 ст. 638 ЦКУ)
ціна договору (згідно з ч. 3 статті 180 ГКУ);
строк дії договору (згідно з ч. 3 статті 180 ГКУ)*

Істотні умови договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі.

Але є випадки передбачені законом, коли можуть.

Проект договору

Згідно з ст. 22 Закону тендерна документація має містити проект договору про закупівлю з обов'язковим зазначенням порядку змін його умов.

- ✓ предмет договору;
- ✓ ціна договору;
- ✓ порядок здійснення оплати;
- ✓ умови поставки;
- ✓ пакування;
- ✓ підтвердження якості поставки;
- ✓ та інше

Технічні вимоги до предмета закупівлі

Технічна специфікація не повинна містити посилання на конкретну торговельну марку, виробника тощо.

Якщо таке посилання є необхідним, воно повинно бути обґрунтованим (наприклад, якщо предметом закупівлі є комплектуючі до наявного у Замовника товару і без саме такої деталі механізм не працюватиме), а специфікація повинна містити вираз "або еквівалент"

ТЕХНІЧНА СПЕЦИФІКАЦІЯ

Назва предмету закупівлі: Персональні комп'ютери
Код за ДК 021:2015: 30210000-4 — Машини для обробки даних (апаратна частина)

НОМЕНКЛАТУРНІ ПОЗИЦІЇ:

№	Назва товару	Код за ДК 021:2015	Кількість товару	Одиниця виміру
1	Персональні комп'ютери	30213300-8 Настільні комп'ютери	10	шт.

ВИМОГИ ЗАМОВНИКА ДО ТОВАРУ:

1. Персональні комп'ютери

Назва параметру	Технічні вимоги
<i>Системний блок</i>	
Процесор	
Кількість ядер процесора	не менше 4
Кількість потоків процесора	не менше 8
Базова частота процесора	не менше 3,6 ГГц
Об'єм кеш пам'яті 3-го рівня	не менше 6 МБ
Модулі оперативної пам'яті	

Центральна база даних (ЦБД)

prozorro.gov.ua



Майданчики

ZAKUPKI.PROM.UA

PUBLIC
BID

SmartTender.biz
by IT-Enterprise

e.tender

NEWTEND

ДЕРЖЗАКУПІВЛІ
ОНЛАЙН

zakupki
електронна торгівля публічною



Замовник

Розміщує
оголошення про
закупівлю

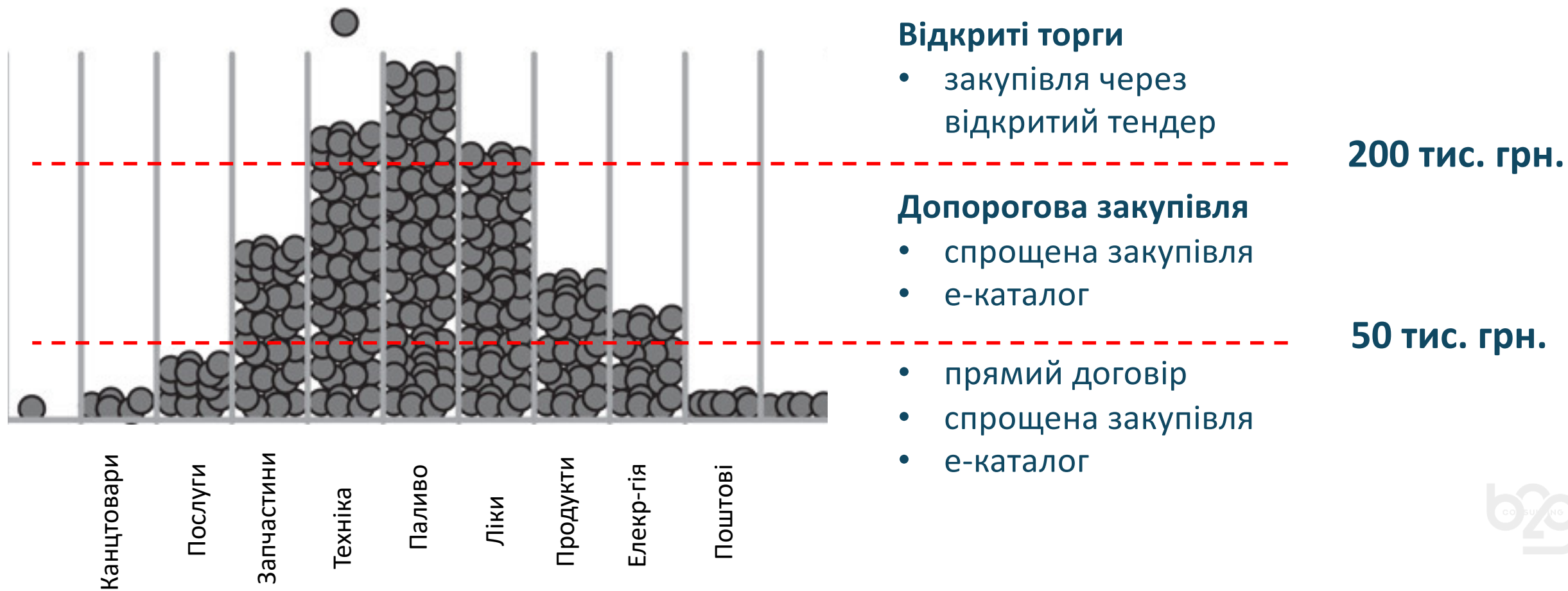


Постачальник

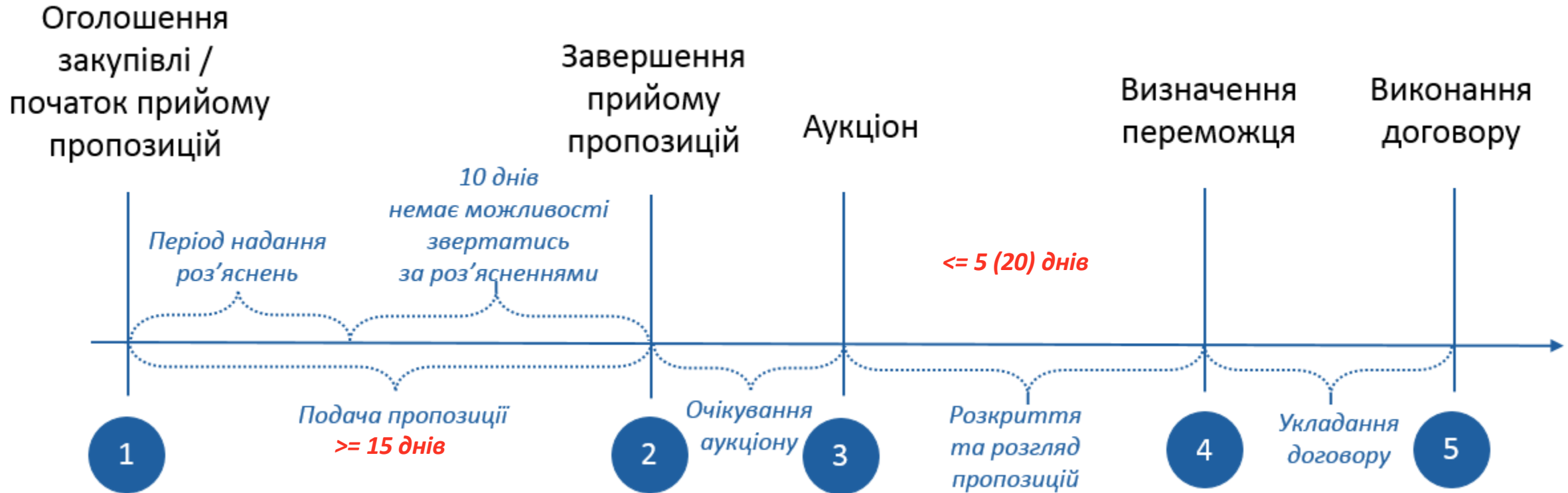
Подає
пропозицію

Закупівельні пороги ЗУ «Про публічні закупівлі»

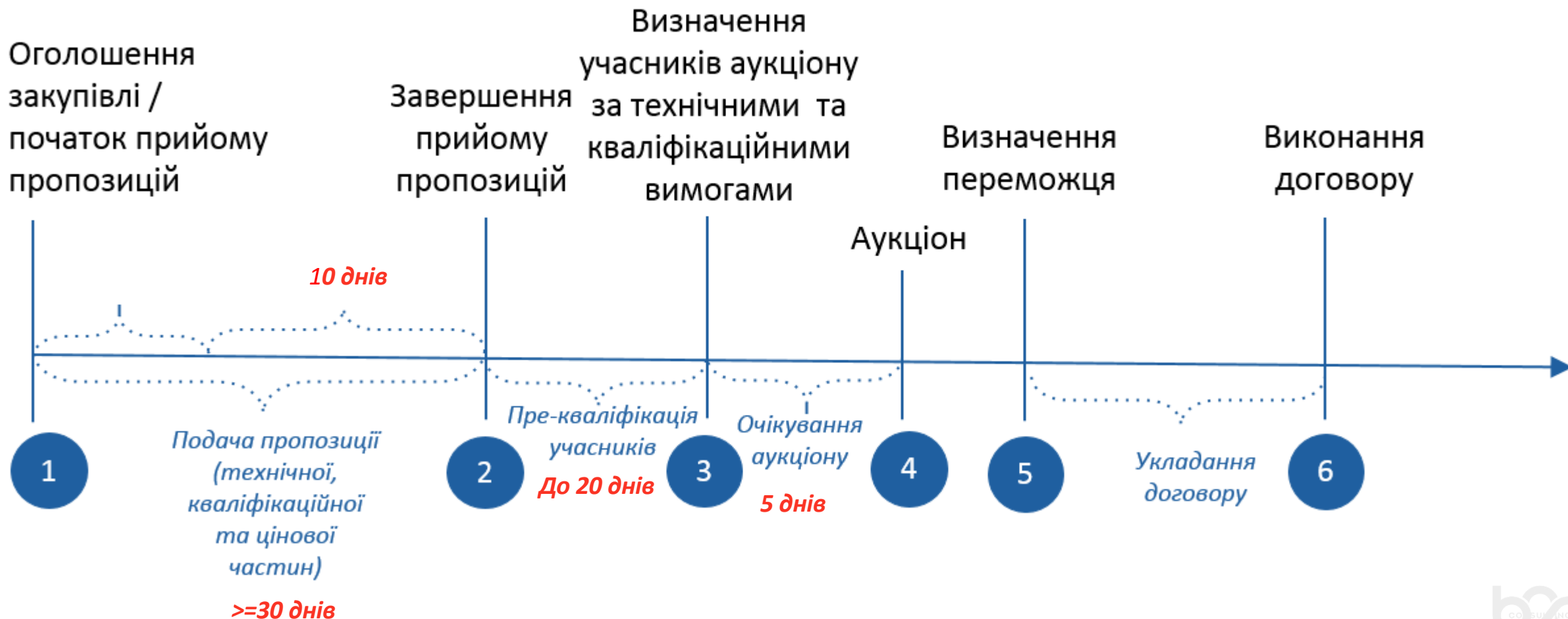
План закупок



Відкриті торги (українські)



Відкриті торги з публікацією англійською мовою (європейські)

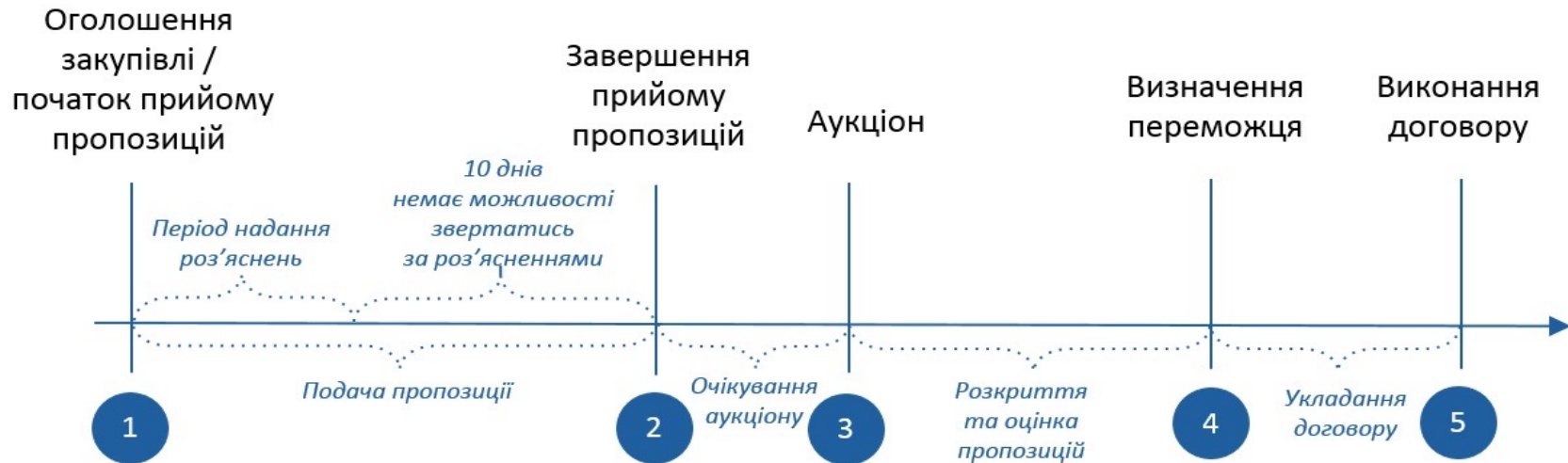


Конкурентний діалог

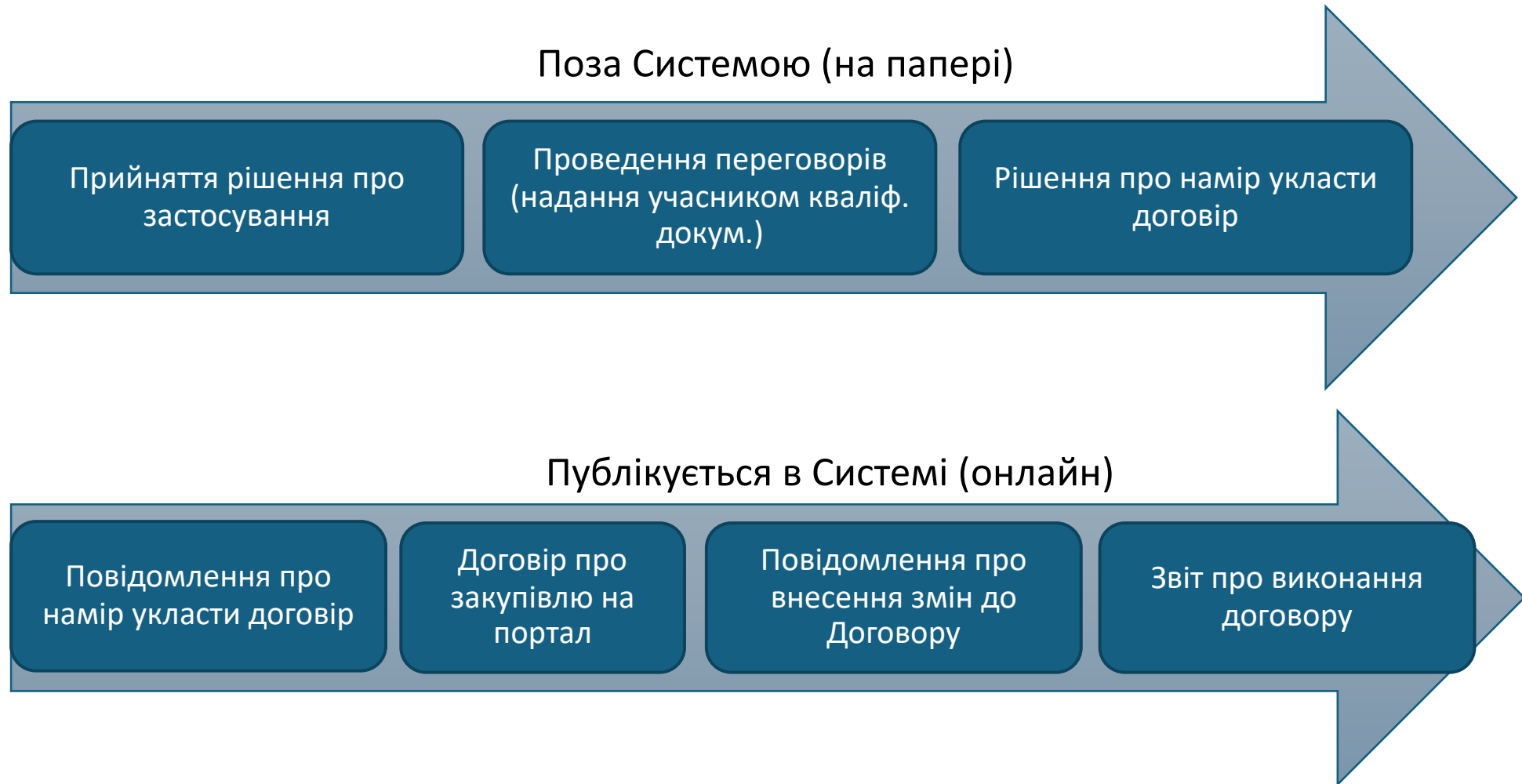
Етап 1. Визначення технічних вимог



Етап 2. Відкриті торги



Переговорна процедура закупівлі



Що необхідно пам'ятати

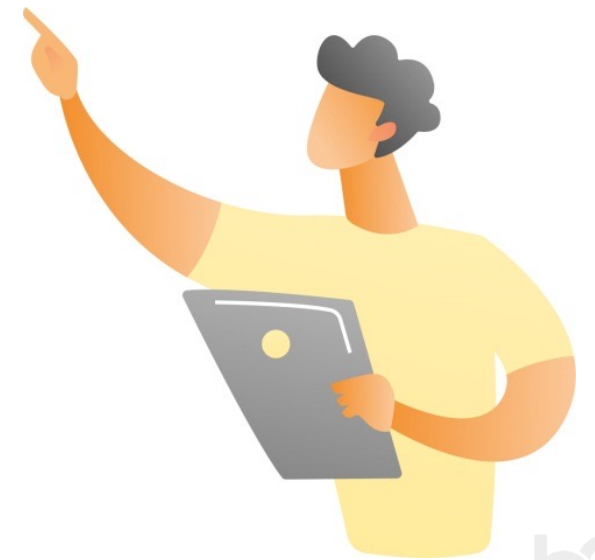
Мають бути обґрунтовані підстави застосування (нагальна потреба, двічі відмінено торги, потреби оборони, монопольне становище учасника, додаткові роботи, послуги у того ж учасника 50%)

При застосуванні такої підстави як “двічі відмінено тендер через відсутність достатньої кількості учасників” не можна змінювати:

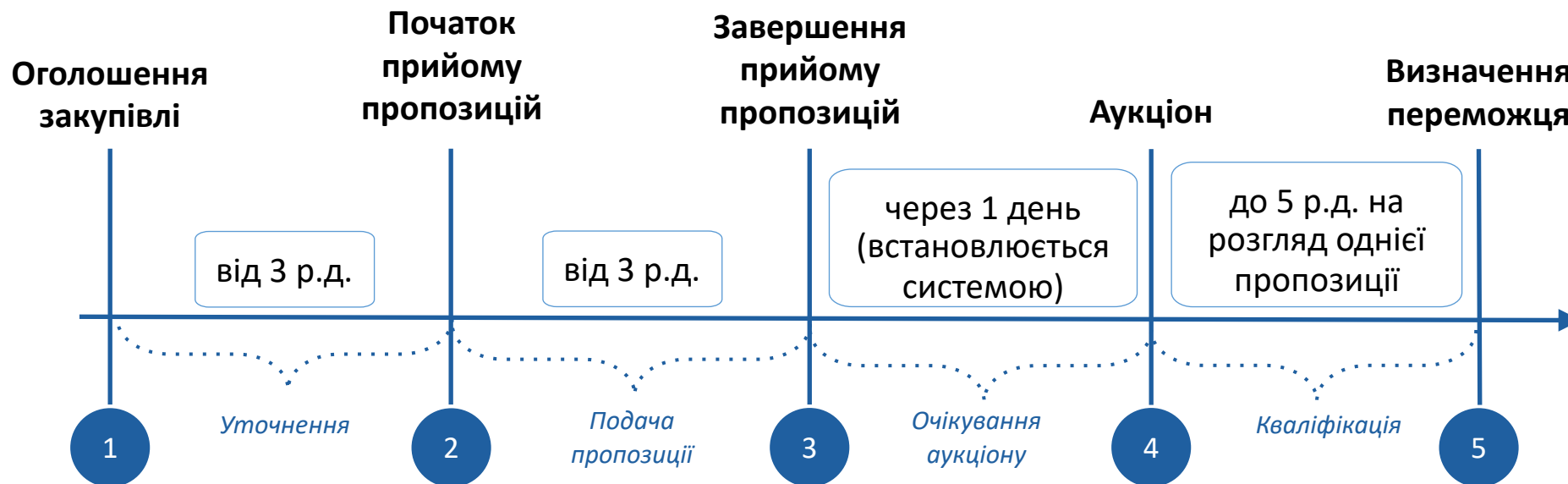
- предмет закупівлі
- його технічні та якісні характеристики
- вимоги до учасника

Допорогові процедури закупівель

- Спрощена процедура
- Електронний каталог Prozorro Market



Спрощена закупівля (50 – 200 тис. грн.)



- Обов'язкова відповідь замовника на питання або вимогу учасника протягом 1 р.д.
- В разі внесення змін в оголошення – продовження терміну подачі пропозицій від 2 р.д.
- Замовник має обов'язково надати додаткову аргументацію учаснику щодо причин невідповідності його пропозиції умовам оголошення не пізніше 3 р.д.
- Укладання договору – не пізніше 20 р.д.
- Публікація звіту – не пізніше 3 р.д.

Відмінності поведінки замовників

В СПРОЩЕНИХ ТА ПОНАДПОРОГОВИХ ЗАКУПІВЛЯХ

01

СПРОЩЕНІ ЗАКУПІВЛІ (переважно від 50 000грн до 200 000 грн.)

- неможливість оскарження до органу оскарження (АМКУ)
- як наслідок, можливість більш вільно формулювати свої бажання в оголошенні про проведення закупівлі та оцінювати учасників (прописування торгової марки, унікальних технічних характеристик тощо)

02

ПОНАДПОРОГОВІ ЗАКУПІВЛІ (від 200 000 грн)

- Вимушені вести себе більш виважено та обережно

21

ПОНАДПОРОГОВІ ЗАКУПІВЛІ З ПЕРЕДКВАЛІФІКАЦІЄЮ (від 133 000 євро)

- Торги з найбільшим ступенем складності та відповідальності.

Закупівлі через Прозорро маркет

prozorro
market

14 вересня 2020 Кабінет міністрів України прийняв постанову № 822

"Про затвердження Порядку формування та використання електронного каталогу"

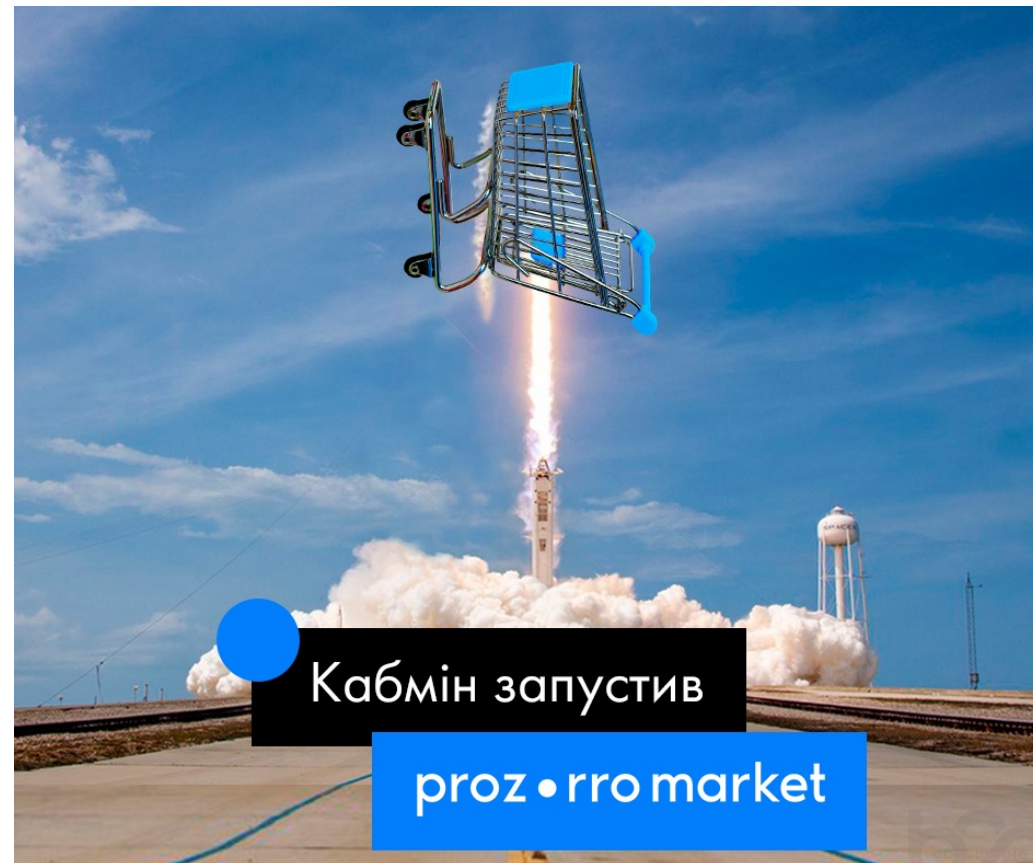
Бюджет закупівель через Prozorro Market збільшується до 200 тисяч грн (1 млн грн) за допомогою нового типу закупівлі - «Запит ціни пропозицій»

Тарифи:

До 50 тис. – 3%

50-200 тис. – 2%

200 – 1млн. – 1%



Кабмін запустив

prozorro market



Євгеній Сільверстов

- e.silverstov@gmail.com
- <https://www.facebook.com/e.silverstov>
- <https://blog.liga.net/user/ysilverstov/profile>
- www.linkedin.com/in/євгеній-сільверстов-34639a60