



ТЕНДЕРНИЙ ОФІС
ОР «ОСБПУ»

**2 роки перемог: від
тендерів до
аналітики для
галузі**

Що таке Тендерний офіс ОР «ОСБПУ»

Тендерний офіс сприяє розвитку спроможності бізнесу у сфері державних, міжнародних та комерційних закупівель, підтримує формування прозорого конкурентного середовища та розширює можливості участі українських компаній у процесах відбудови та розвитку.



Аналіз та підготовка

Перевірка тендерної документації, ринкових цін і формування пакету, який не залишає підстав для відхилення.



Ринкова аналітика

Моніторинг закупівель, аналітичні звіти та виявлення нових можливостей для бізнесу.



Супровід угоди

Підтримка на етапі електронного аукціону та комунікації із замовником до підписання договору.



Доброчесність і стандарти

Прозорість, професійна етика та зниження корупційних ризиків у закупівлях.

Ринок будівельних закупівель у цифрах

Одеська, Херсонська та Миколаївська області · 01.01.2026–30.06.2026 · за даними BI Prozorro (Qlik Sense)

25,93 млрд грн

оголошено на закупівлі в 3 областях за півріччя

6

профільних кодів ДК проаналізовано

21

напрямок бізнесу деталізовано у звіті

Обсяг оголошених закупівель за областями (млрд грн)

Миколаївська обл.



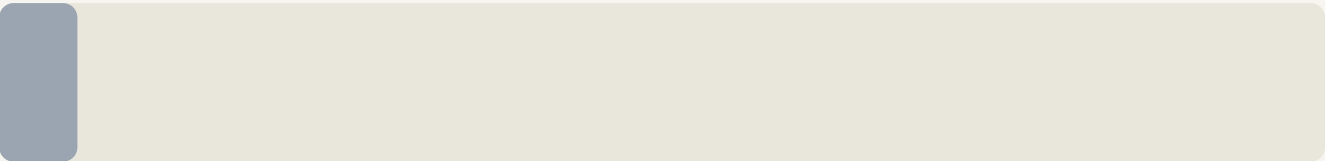
15,43 млрд

Одеська обл.



9,59 млрд

Херсонська обл.



0,91 млрд

59,5%

ринку — частка Миколаївської області, переважно за рахунок ремонту доріг

Компанії та напрямки, яким ми допомогли перемогти



ТОВ «Авангард-Інжиніринг»

Залізобетонні вироби для фортифікаційних споруд

Оборонний сектор · Полтавська обл.

106,8 млн грн



ПП «Нерекс»

МАФ – кіоск, Система очищення води

Комунальна інфраструктура · м. Харків

39,87 млн грн



ТОВ «Юніон-Сервіс»

Капремонт системи вентиляції онкоцентру

Медична інфраструктура · Херсонська обл.

3,98 млн грн



ФОП Махиня Д.М. (Геометріум Буд)

Поточний ремонт приміщень ГУНП

Державний сектор · Миколаївська обл.

8,15 млн грн

01



Залізобетонні вироби для фортифікаційних споруд

ТОВ «Авангард-Інжиніринг» · Замовник: Військова частина Т0110

СУМА ТЕНДЕРУ

106 799 000 грн

УЧАСНИКИ

4 учасники

РЕГІОН

Полтавська область

РЕЗУЛЬТАТ

3-тє місце по ціні



У чому полягав виклик

Основний виклик — цінова конкуренція: компанія опинилася лише на 3-му місці по ціні серед 4 учасників. Перемога залежала не від найнижчої ціни, а від бездоганності тендерної документації — двох конкурентів з нижчою ціною відхилили через невідповідність документів.



Як діяв Тендерний офіс ОР «ОСБПУ»

Аудит тендерної документації замовника та підготовка пакету документів, який не залишив підстав для відхилення.

02



МАФ – кіоск

ПП «Нерекс» · Замовник: КП «Харківводоканал»

СУМА ТЕНДЕРУ

17 550 000 грн

УЧАСНИКИ

4 учасники

РЕГІОН

м. Харків

РЕЗУЛЬТАТ

1-ше місце по ціні



У чому полягав виклик

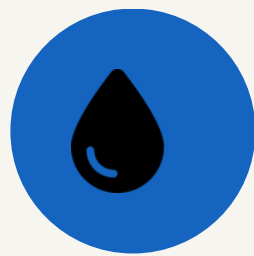
Потрібно було одночасно сформувати найбільш конкурентну ціну і підготувати технічну документацію настільки якісно, щоб вона витримала детальний аналіз замовника й не була відхилена, попри найнижчу ціну серед чотирьох учасників.



Як діяв Тендерний офіс ОР «ОСБПУ»

Аналіз ринкових цін на аналогічну продукцію та підготовка технічної пропозиції, що повністю відповідала вимогам замовника.

03



Система очищення води

ПП «Нерекс» · Замовник: КП «Харківводоканал»

СУМА ТЕНДЕРУ

22 318 200 грн

УЧАСНИКИ

3 учасники

РЕГІОН

м. Харків

РЕЗУЛЬТАТ

2-ге місце по ціні



У чому полягав виклик

Компанія початково не була ціновим лідером аукціону — пропозиція посідала лише 2-ге місце. Перемога залежала від бездоганної підготовки документів у момент, коли конкурент із найнижчою ціною був відхилений через невідповідності.



Як діяв Тендерний офіс ОР «ОСБПУ»

Юридичний і технічний контроль повноти пакету документів для унеможливлення підстав для відхилення пропозиції.

04



Капітальний ремонт системи вентиляції онкоцентру

ТОВ «Юніон-Сервіс» · Замовник: КНП «Херсонський регіональний онкологічний центр»

СУМА ТЕНДЕРУ

3 977 984 грн

УЧАСНИКИ

**Зона активних
бойових дій**

РЕГІОН

**Херсонська обл., смт
Антонівка**

РЕЗУЛЬТАТ

Перемога забезпечена



У чому полягав виклик

Головний виклик — безпековий: виконання робіт у зоні активних бойових дій пов'язане з підвищеними ризиками, логістичними складнощами постачання та обмеженим колом підрядників, готових працювати в таких умовах.



Як діяв Тендерний офіс ОР «ОСБПУ»

Підготовка документації з урахуванням вимог до робіт у зоні підвищеної небезпеки та координація безпечної логістики.

05



Поточний ремонт приміщень ГУНП

ФОП Махиня Д.М. (Геометріум Буд) · Замовник: ГУ Національної поліції в Миколаївській області

СУМА ТЕНДЕРУ

8 146 621,96 грн

УЧАСНИКИ

1 учасник (єдиний)

РЕГІОН

м. Миколаїв

РЕЗУЛЬТАТ

**Перемога без
конкуренції**



У чому полягав виклик

Складна безпекова ситуація в регіоні суттєво обмежила коло потенційних учасників. Завдання полягало в тому, щоб пропозиція єдиного учасника була бездоганно підготовлена і не дала підстав визнати тендер таким, що не відбувся.



Як діяв Тендерний офіс ОР «ОСБПУ»

Повна підготовка кваліфікаційної документації для роботи із силовим замовником, без жодних формальних підстав для відхилення.

Галина Бабій — людина, яка допомогла створити Тендерний офіс СБПУ

Галина Бабій — фахівець, що своїми знаннями, системністю та відданістю створила й очолює Тендерний офіс ОР «ОСБПУ». Два роки поспіль вона веде учасників Співки з нуля — від перших кроків у закупівлях до реальних перемог, поєднуючи глибоку експертизу з індивідуальним підходом до кожного новачка.

Статистика Тендерного офісу за 2 роки:

- Надано тендерів — 1180
- Прийнято участь — 50
- Виграно — 20



Галина Бабій

керівник тендерного офісу Співки будівельників Півдня України

Аналіз успіхів та помилок Тендерного Офісу ОР “ОСБПУ”

Загальні причини програвів і перемог за розглянутий період

Програші — 30 тендерів

14

Не пройшли за ціною

Конкуренти пропонували нижчу вартість, і замовник обирав економічно вигіднішу пропозицію — найпоширеніша причина програву.

6

Невідповідність технічних характеристик

У пропозиції вказувалися невірні розміри, кількість чи параметри товару; виправити недоліки за відведені 24 год. не встигали.

6

Комерційні тендери

За умовами комерційної закупівлі замовник мав право обрати переможця на власний розсуд, незалежно від ціни чи якості пропозиції.

4

Організаційні помилки

Людський фактор: відміна закупівлі замовником, плутанина між документами на схожі товари, неможливість вчасно підписати пропозицію ЕЦП.

Перемоги — 20 тендерів



Якісно підготовлена пропозиція та конкурентна ціна

У кожному з 20 випадків перемоги пропозиція була грамотно складена, а ціна — обґрунтованою й конкурентоспроможною порівняно з іншими учасниками.



Повний пакет документів

У наявності були всі сертифікати, технічні паспорти та інші підтверджуючі документи, яких вимагав замовник, без зауважень і невідповідностей.



Відсутність або відхилення конкурентів

У більшості тендерів інших учасників не було; у частині випадків їхні пропозиції відхилялися через невідповідність вимогам чи документації.

Не бійтеся зробити перший крок.

Приєднуйтеся до Тендерного офісу ОР «ОСБПУ» — вчіться, подавайтеся, вигравайте тендери й отримуйте реальний прибуток для свого бізнесу.

Приєднатися

