

Донорські закупівлі: від хаосу до чек-листа

Ср 10 Вересня 2025р.

Вебінар:

«Особливості донорських закупівель для неурядових організацій: як організувати процес від документів до співпраці з постачальниками»

Спікери:

 **Роман Прибатень**, координатор відділу закупівель у Благодійній організації «БФ Право на захист»

 **Ярослав Луців**, управляючий закупівлями та логістикою

 **Аліна Дацюк**, провідна фахівчиня із розвитку комерційних закупівель майданчика Zakupivli.Pro

CONTENTS

- 01 | Старт: правила як союзник
- 02 | Особливості НУО
- 03 | Документи для донорів
- 04 | Відповідність вимогам
- 05 | Процедури в обмеженому часі
- 06 | Швидкі рішення без втрат

Старт: правила як союзник

Донорські закупівлі: хаос чи чек-лист?



Асоціація з донорськими закупівлями

Зазвичай, коли ми чуємо «донорські закупівлі», першою асоціацією є бюрократія, тиск дедлайнів та аудити. Це створює враження хаосу.

▶ Мета вебінару

Мета нашого вебінару — перетворити цей хаос на чек-лист, де правила стають інструментом швидкості та довіри, а не бар'єром.

▶ Три опори процесу

Три ключових опори для успішних закупівель: контекст, документи та відповідність. Це допоможе нам керувати процесом та досягати результатів.

1

Особливості НУО

Закупівельник = менеджер ризиків



Роль закупівельника

У НУО закупівельник поєднує різні ролі: менеджер ризиків, переговорник, юрист та психолог. Це вимагає комплексного підходу.

Технічні вимоги vs реальні умови

Затверджені технічні вимоги часто не відповідають реальним умовам використання товарів або послуг. Це створює ризики.

Due diligence та supply chain

Необхідно проводити due diligence постачальників та аналіз supply chain bottlenecks, щоб уникнути майбутніх проблем.

Контекст важить не менше за ціну

Успішні закупівлі залежать не тільки від ціни, але й від контексту, в якому вони відбудуться.

Кейс: пралка vs ґрунтовка



Кейс з ґрунтовкою

Постачальник пропонує доставку пральної машини лише до під'їзду по асфальту, але шелтер знаходиться у селі з ґрунтовою дорогою. Це створює проблему.

Контекст = якість результату

Закупівля як інструмент впливу

Закупівля НУО — це інструмент гуманітарного впливу, а не просто забезпечення. Оцінюємо не лише товар, а й шлях до користувача.



Важливість логістики та сервісу

Логістика та сервіс — невід’ємні елементи успішних закупівель. Вони забезпечують використання товару або послуги на місці.

2

Документи для донорів

Один файл = одна історія

Audit trail

Audit trail повинен відтворювати рішення, а не бути просто папкою. Це допомагає уникнути помилок та втрат.

Правило 7 артефактів

Кожен файл повинен містити 7 ключових артефактів: PR, ToR, RFQ, пропозиції, матрицю оцінки, PO/договір, GRN/акти/рахунки та ключові листи у PDF.

Доказова база

Не папка заради папки, а доказова база, яка підтверджує кожне рішення та дію.

Донорські відмінності: приклади

СВРР

СВРР вимагає окремий рахунок, інвентар на вимогу та гнучкість бюджету до 20%. Це важливо для прозорості.

01

UNDP

UNDP вимагає конкуренцію від \$500, стандарт теми листа та письмові погодження для сумнівних витрат.

02

UVgO

UVgO вимагає адекватні строки, розкриття двома представниками та можливість виправляти неповні документи.

Пороги та no-objection



1

UNDP

UNDP вимагає конкуренцію для витрат понад \$500. Строки подачі: 14 днів національно, 21 день міжнародно. No-objection — письмове погодження до дії.

2

Пакет документів

Пакет повинен містити підставу, протокол оцінки, проєкт договору та аналіз ризиків та мітигацій.

Звітування: послідовність і форми

»» Порядок документів

Документи подаються у визначеному порядку з нумерацією. Це допомагає уникнути помилок та швидше пройти перевірку.

UNDP

UNDP вимагає форми 1–7, курсові різниці за операційним курсом ООН та окремий PDF-ланцюжок листів.

СВРР

СВРР вимагає інвентар як обов'язковий додаток у фінансовому звіті. Це забезпечує прозорість.

Важливість інвентару та архіву

Інвентаризація активів, оновлений перелік та архів документів на 11 років забезпечують прозорість та можливість швидкого доступу до інформації.

Кейс: 15 тис і 9 документів

Закупівля УЗД-сканера

Закупівля УЗД-сканера на \$15 000 включала 9 ключових документів, включаючи PR, ToR, пропозиції, QES, due diligence, PO, GRN, інвойс та no-objection.

Важливість повного пакету

Донор перевіряв наявність усіх елементів, а не лише «героїчну історію». Це підтверджує важливість повного пакету документів.

3

Відповідність вимогам

Три рівні відповідності

Знати правила

Перший рівень відповідності — знати правила свого донора. Це основа для всіх подальших дій.

Вбудувати в процес

Другий рівень — вбудувати правила в щоденні процеси. Це забезпечує стабільне виконання вимог.

Довести виконання

Третій рівень — довести виконання доказами. Це підтверджує, що правила були виконані.

Знаємо правила: мапа вимог

СВРР

СВРР вимагає 20% гнучкості бюджету, окремий рахунок, інвентар та заборону змов. Це важливо для прозорості.

UNDP

UNDP вимагає конкуренцію від \$500, стандарт теми листа та економ-клас для подорожей. Це допомагає уникнути помилок.

UVgO

UVgO вимагає адекватні строки, розкриття двома представниками та можливість виправляти документи. Це забезпечує прозорість.

Вбудовуємо в процес



01

Мінімальний набір артефактів

Мінімальний набір артефактів у файлі — без нього фінанси не платять. Це важливо для прозорості та швидкого виконання.

План закупівель

План закупівель синхронізований із бюджетом: стежимо за 20% СВРРФ. Це забезпечує стабільне виконання вимог.

02

ДОВОДИМО ВИКОНАННЯ

Докази конкуренції

Докази конкуренції та протокол оцінки важливі для прозорості та виконання вимог донора.

Фінансові сліди

Фінансові сліди, окремий рахунок та курсові розрахунки за правилами донора важливі для прозорості.

Комунікація

Один ланцюжок листів та архів на 11 років забезпечують можливість швидкого доступу до інформації.



Шість звичок відповідності



Матриця вимог у файлі

Матриця вимог у файлі допомагає уникнути помилок та забезпечує прозорість.

Тригери

Тригери, такі як >\$500 UNDP та >20% CBPF, важливі для автоматичного запиту дозволу.

Окремий рахунок

Окремий рахунок та дашборд важливі для управління бюджетом та виконання вимог.

Комунікаційна гігієна

Комунікаційна гігієна, один ланцюжок листів та чек-лист на обкладинці важливі для прозорості.

4

Процедури в обмеженому часі

ТАКТИКИ ШВИДКО Й КОРЕКТНО

Пул перевірених постачальників

Підготуйте пул перевірених постачальників та готові RFQ/ToR для швидких закупівель.

Мікроконкуренція

Мікроконкуренція за 24 години: 3 постачальники, чіткий дедлайн та e-mail-ланцюжок у PDF для прозорості.

Кейс: 72 год на обігрівачі

Швидка закупівля

Потрібно 400 обігрівачів до кінця тижня. RFQ за 2 год, дедлайн 12:00.
Матриця оцінки: 50% якість/безпека, 30% термін/доставка, 20% ціна.

Протокол

Протокол «чотирьох очей» та фото приймання забезпечують прозорість та швидке виконання.

Результат

Виконано за 72 год без дерогацій. Це підтверджує важливість швидких, але коректних процедур.

5

Швидкі рішення без втрат

6 рейок прозорого рішення

Таймбокс

Таймбокс: 60 хв збір даних + 30 хв порівняння. Це забезпечує швидке виконання.

Чотири ока

Правило «чотирьох очей» важливе навіть у термінових кейсах. Це забезпечує прозорість.

Decision Note

1-сторінкова Decision Note: контекст, опції, best value, ризики, підписи. Це підтверджує рішення.

Пороги погоджень

Пороги погоджень: prior approval / no-objection. Це забезпечує виконання вимог.

Кейс: маршрут переміг ціну

Вибір постачальника

Дві пропозиції: дешева –7% vs повна логістика. Decision Note та матриця ваг допомогли вибрати оптимальний варіант.

Критерій готовності

Критерій «маршрут/готовність» визначальний. Це підтверджує важливість контексту та логістики.

ДЯКУЮ!

