

**ТЕНДЕР НА ЗАКУПІВЛЮ РОБІТ
З УПРАВЛІННЯ ІТ ПРОЄКТОМ
(PROJECT MANAGEMENT SERVICES)**

м. Київ

19.03.2026 р.

Громадська організація “Технології прогресу” (далі – “ТП”) оголошує тендер на закупівлю робіт з управління ІТ Проектом (Project management services/Проектний менеджер) для досягнення кінцевих завдань та реалізації проекту «Контроль публічних інвестицій 2.0» означених у ГРАНТОВОМУ ДОГОВОРІ - ЗОВНІШНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ - ENEST - UA FACILITY/2026/488-771, що фінансується Представництвом Європейської Комісії в Україні та Договорі про надання цільової фінансової допомоги № 2026/488-771 ToP.

1. Предмет закупівлі та його ключові технічні та якісні характеристики:

Предметом закупівлі є послуги з управління ІТ-проектом (Project Management Services/Проектний менеджер) в межах розробки та впровадження екосистеми «Investment Project» платформи BRP.

2. Ключові очікувані результати:

- Розроблено детальний графік спринтів для реалізації ключових епік-завдань.
- Забезпечено стратегічне планування та координацію переходу до впровадження інвестиційної компоненти. Забезпечено узгодженість між стейкхолдерами та технічною командою. Забезпечено управління дорожньою картою впровадження нових сутностей «Investment Project» та розширення профілів. Організовано інтеграцію даних через DREAM API. Ідентифіковано та мінімізовано ризики, пов'язані зі змінами архітектури. Забезпечено моніторинг прогресу відповідно до Definition of Done (DoD) та досягнення ключових етапів.
- Забезпечено наскрізну реалізацію геопросторових функцій, включаючи інтерактивні шари карт та системи динамічної фільтрації. Налагоджено міжфункціональну координацію для автоматизації таймлайнів проєктів та профілів реалізації. Забезпечено управління розробкою аналітичних дашбордів. Реалізовано впровадження інструментів автоматизованого моніторингу. Забезпечено ефективний розподіл ресурсів та пріоритизацію завдань для дотримання стандартів якості та строків виконання GIS і статистичних компонентів.
- Забезпечено розробку та впровадження модулів фінансової візуалізації, включаючи інтерактивні діаграми фінансування та інвестиційні картографічні шари. Забезпечено управління етапами реалізації портфелів профілів регіонів та установ. Реалізовано інтеграцію деталізованих фінансових даних у профілі

об'єктів. Скординовано впровадження статистичних модулів для донорів. Забезпечено узгодженість зі стейкхолдерами та відповідність вимогам прозорості і стандартам DoD.

- Забезпечено впровадження розширених геопросторових візуалізацій впливу та картограм інтенсивності. Підтверджено технічну реалізованість динамічного перемикачів метрик. Забезпечено розробку інструментів ідентифікації об'єктів та виявлення конфліктів. Завершено розширення таблиць даних публічного порталу. Реалізовано модернізацію адміністративного інтерфейсу. Забезпечено фінальні етапи інтеграції, мінімізовано ризики, пов'язані з логікою зіставлення даних, та впроваджено системи управління новинами і бекенд-оновленнями.
- Підготовлено фінальну технічну документацію. Сформовано звіти про результати та продуктивність. Забезпечено передачу системи в подальшу підтримку (maintenance).

3. Вимоги щодо обсягу робіт: подано у Додатку 2.

4. Строки надання робіт: протягом 10 місяців з дня підписання договору.

5. Місце виконання робіт: м. Київ, Україна.

6. Кінцевий термін подання комерційних пропозицій: 30.03.2026 р.

7. Вимоги до компетенцій та досвіду учасника, а також порядок їх підтвердження визначені у Додатку 1.

8. Вимоги до учасників та форми для заповнення:

- Комерційна пропозиція подається українською та/ або англійською мовою тільки в електронному вигляді на електронну адресу **info.technology.progress@gmail.com** з темою листа “Заявка на участь в тендері на закупівлю робіт з управління IT Проектом (Project management services/Проектний менеджер)”.
- Надані скан копії документів мають бути розбірливими та якісними.
- Документи пропозиції учасника повинні бути завірені підписом уповноваженої особи учасника, яка має права на підпис такої пропозиції. У разі підписання документів уповноваженою особою у складі пропозиції учасник подає документ, що підтверджує повноваження підписання пропозиції. Документи пропозиції можуть подаватися у вигляді завірених відсканованих копій або з електронним підписом/КЕПом на весь пакет документів.
- Відповідальність за достовірність наданої інформації своєї пропозиції несе учасник.
- Строк дії комерційної пропозиції повинен становити не менше 50 днів з дати кінцевого строку подання комерційних пропозицій.
- У разі, якщо пропозиція учасника надійшла після спливу кінцевого строку подання комерційних пропозицій, то така пропозиція не приймається до розгляду та оцінки.

9. Перелік документів від учасників, що вимагаються:

- підтвердження відповідності кваліфікаційним критеріям згідно з **Додатком 1**;
- скан договорів та документів, що підтверджують професійний досвід (Required Qualifications & Experience), за формою, яка зазначена в **Додатку 1.1**;
- заповнена довідка про відсутність підстав відхилення пропозиції учасника згідно з **Додатком 3**;
- заповнену форму комерційної пропозиції із зазначенням цінової пропозиції згідно з формою, наведеною у **Додатку 4**.
- учасник може подати інші документи, які вважає за потрібне для підтвердження своєї кваліфікації, досвіду тощо.

10. Строк визначення переможця: до 10 (десяти) робочих днів з дати завершення подання пропозицій. У разі відсутності мінімум 2 (двох) комерційних пропозицій на момент кінцевого строку подання комерційних пропозицій, тендер буде продовжено на 7 днів з відповідним оголошенням на тих само ресурсах. ТП може надсилати додаткові запити потенційним учасникам. Запити повинні містити ідентичну інформацію з оголошенням. Строк для подання додаткових пропозицій не повинен виходити за межі оголошеного продовженого тендеру.

11. Результати тендеру буде повідомлено всім учасникам не пізніше 3 (трьох) робочих днів з дати прийняття рішення про визначення переможця шляхом надсилання відповідних повідомлень учасникам тендеру електронною поштою, з якої було отримано комерційну пропозицію. Переможцю тендеру упродовж 3 (трьох) робочих днів, з моменту визначення його переможцем, буде надіслане відповідне повідомлення електронною поштою.

Договір про закупівлю не може бути укладено з учасниками, які під час процедури закупівлі:

- (a) мають конфлікт інтересів;
- (b) ТП стало відомо, що учасник подає неправдиву інформацію при подачі тендерної пропозиції, або учасник не надав необхідну інформацію;
- (c) якщо ТП визначає, що учасник подав неправдиву інформацію у листі згідно з **Додатком 3**.

ТП залишає за собою право вимагати від учасників тендеру додаткові матеріали або інформацію, що підтверджують відповідність окремих положень комерційної пропозиції. Учасники тендеру погоджуються з тим, що ТП не повертає матеріали, подані на будь-якій стадії проведення тендеру.

Додаткову інформацію можна отримати надіславши запит на e-mail: info.technology.progress@gmail.com.

**До оцінювання згідно з критеріями оцінки допускаються комерційні пропозиції, які відповідатимуть обов'язковим технічним та кваліфікаційним вимогам. Невідповідність хоча б одній з кваліфікаційних та технічних вимог оголошення призводить до дискваліфікації такої комерційної пропозиції.*

12. Перелік критеріїв оцінки пропозицій та їхня вага:

№	Критерій оцінки		Ваговий коефіцієнт		Документи, які підтверджують відповідність критерію
1.	Ціна		30 балів		Вартість комерційної пропозиції
2.	Професійний досвід (Required Qualifications & Experience)	Загальний професійний досвід у сфері управління IT-проектами	7+ років у IT Project / Product / Delivery Management	0-5 балів	Учасник повинен надати резюме (CV) із зазначенням релевантного досвіду у сфері управління IT-проектами та участі у проектах публічного сектору. В рамках додатка 1.1. потрібно надати документи, що підтверджують досвід (договори, акти, листи-відгуки, посилання на системи), матеріали щодо роботи з IT-системами та інтеграціями, а також копії документів про освіту та наявні професійні сертифікації. <i>У разі відсутності документального підтвердження окремих аспектів досвіду, ТП залишає за собою право не враховувати їх при оцінюванні.</i>
Досвід управління цифровими продуктами/платформами		0-5 балів			
Досвід роботи у сфері GovTech та публічного сектору		Участь у розробці / впровадженні державних цифрових рішень	0-5 балів		
Платформи е-урядування, публічні сервіси, системи моніторингу		0-5 балів			
Досвід роботи з державними системами, даними та інтеграціями		Державні реєстри, національні системи, open data	0-5 балів		
API, data pipelines, інтеграція IT-систем		0-5 балів			
Досвід реалізації складних IT-рішень та аналітичних систем		Аналітичні платформи, dashboards, GIS, data systems	0-5 балів		
Освіта		Магістерський рівень вищої	0-10 балів		

		освіти у відповідній сфері		
3.	Портфоліо	Обмежений або нерелевантне портфоліо (менше 3 проєктів або відсутній досвід у публічному секторі)	0–5 балів	<p>Учасник повинен надати опис щонайменше трьох (3) масштабних цифрових платформ або складних ІТ-систем, у розробці чи впровадженні яких він брав участь протягом останніх трьох (3) років, виконуючи провідну роль у реалізації проєкту або продукту.</p> <p>Щонайменше два (2) із зазначених проєктів повинні бути реалізовані у публічному секторі (зокрема, коли кінцевим бенефіціаром виступали органи державної влади, державні підприємства, міжнародні організації тощо).</p> <p>Перевага надаватиметься учасникам, які мають досвід реалізації:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● платформ, орієнтованих на роботу з даними (data-driven platforms); ● GovTech-рішень; ● складних аналітичних систем або систем підтримки прийняття рішень.
		Наявне релевантне портфоліо (3+ проєкти, частково відповідають вимогам, обмежена складність або роль Учасника)	6–14 балів	
		Високий рівень портфоліо (3+ масштабні проєкти, чітка провідна роль, досвід у GovTech/аналітичних системах, публічний сектор)	15–25 балів	

30 - максимальний ваговий коефіцієнт за критерієм “Ціна”. Оцінка здійснюється на підставі порівняння цінових пропозицій, поданих учасниками. Максимальну кількість балів

за даним критерієм отримує учасник, який запропонував найбільш економічно вигідну цінову пропозицію. Бали інших учасників визначаються пропорційно до запропонованої ціни.

45 - максимальний ваговий коефіцієнт за критерієм “Професійний досвід”. Оцінка здійснюється на підставі аналізу відповідності професійного досвіду учасника вимогам тендерної документації, зокрема щодо досвіду управління IT-проєктами, реалізації цифрових платформ та роботи у публічному секторі (GovTech). Максимально високий бал за даним критерієм буде виставлено учаснику з пропозицією, яка найбільше відповідає переліку п. 2 Тендерної документації на закупівлю робіт.

25 - максимальний ваговий коефіцієнт за критерієм “Портфоліо”.

Оцінка здійснюється на підставі аналізу наданого учасником портфоліо реалізованих проєктів відповідно до вимог тендерної документації. Максимальну кількість балів отримує учасник, портфоліо якого найбільш повно відповідає зазначеним вимогам та демонструє релевантний і підтверджений досвід реалізації складних цифрових рішень.

Обов'язкові кваліфікаційні вимоги до учасників

№	Обов'язкові кваліфікаційні вимоги до виконавця робіт	Документи, які підтверджують відповідність кваліфікаційним вимогам
1.	Наявність та підтвердження досвіду надання аналогічних робіт	<p>1.1. Довідка із зазначенням успішно реалізованих проєктів, контактів Замовників, опису задач, які безпосередньо виконувались у межах вказаних проєктів за формою, наведеною в Додатку 1.1.</p> <p>1.2. Для підтвердження професійного досвіду (Required Qualifications & Experience) учасник подає копії договорів, актів приймання-передачі або інші підтверджуючі документи відповідно до Технічного завдання, а також заповнює довідку за формою Додатку 1.1.</p>
2.	Підтвердження права на здійснення підприємницької діяльності за законодавством України	<p>2.1. Виписка з ЄДР або аналогічний документ.</p> <p>2.2. Документ, що підтверджує статус платника податку (копія довідки або свідоцтва платника ПДВ/копія витягу з реєстру платників податку на додану вартість/копія довідки або свідоцтва платника єдиного податку суб'єктом малого підприємництва/копія витягу з реєстру платників єдиного податку (для учасників-суб'єктів малого підприємництва на єдиному податку/інше).</p>

Довідка про наявність досвіду виконання аналогічних послуг із управління ІТ проєктами

№ з/п	Назва проєкту	Номер, дата укладання договору та період його виконання	Найменування замовника та його контакти (актуальні тел. та e-mail)	Опис завдань, які безпосередньо виконувались у межах вказаного проєкту
1.				
..				

Інформація щодо портфоліо (опис реалізованих проєктів) додатково заповнюється Учасником за відповідною онлайн-формою за посиланням: https://docs.google.com/spreadsheets/d/15SZkvBw1b3Egb9I2fQj_3fh9QoXo6LYTxV-t0bL4Efl/edit?gid=2078779087#gid=2078779087

_____ 2026 року _____

[Дата]

[ПІБ]

_____ [підпис]

Додаток 2

**Технічне завдання
на закупівлю робіт
з управління IT проєктом
(Project Management Services) /
TERMS OF REFERENCE (TOR) FOR PROCUREMENT OF PROJECT MANAGEMENT
SERVICES**

(подається окремим документом/файлом).

Лист про відсутність підстав відхилення пропозиції Учасника

Я, _____ (найменування учасника) (далі - Учасник),
підтверджую, що:

(1) не є банкрутом, не перебуваю у стані неплатоспроможності та/або проходжу процедуру ліквідації;

(2) не маю судових рішень щодо встановлення відповідальності у професійному проступку через порушення чинного законодавства, етичних правил та стандартів професії, до якої належу, не вчинив будь-яку протиправну дію, яка впливає на професійну довіру, зокрема:

- шахрайське або недостовірне надання інформації, необхідної для перевірки відсутності підстав для відхилення тендерної пропозиції, або щодо відповідності критеріям відбору, або під час виконання договору про виконання робіт, укладеного за результатом проведення цієї закупівлі;
- укладання договорів з іншими суб'єктами господарювання з метою спотворення конкуренції;
- порушення прав інтелектуальної власності;
- спроба вплинути на процес прийняття рішень під час процедури закупівлі;
- спроба отримати конфіденційну інформацію, яка може надати неправомірні переваги в процедурі закупівлі;

(3) не порушую свої зобов'язання щодо сплати податків або внесків на соціальне страхування відповідно до чинного законодавства;

(4) не винний у таких шахрайствах, як корупція, участь у злочинних організаціях, відмивання коштів, фінансування тероризму, використання дитячої праці, будь-які інші форми торгівлі людьми, чи в будь-якій іншій незаконній діяльності.

(5) не знаходжусь у списку обмежувальних заходів, визначених ЄС або США.

(6) маю фінансові та економічні можливості виконувати вказані роботи.

_____ 2026 року _____

[Дата]

[ПІБ]

[підпис]

**Форма комерційної пропозиції на закупівлю
робіт з управління ІТ проєктом (Project Management Services)**

[Бланк учасника процедури закупівлі]

Заповнюється співробітником ТП	
Дата надходження комерційної пропозиції до ТП	Реєстраційний номер
« _____ » _____ 2026 р.	№ _____
ПІБ _____	підпис _____

КОМЕРЦІЙНА ПРОПОЗИЦІЯ

Ознайомившись із оголошенням про закупівлю робіт з управління ІТ проєктом (**Project Management Services**), пропонуємо забезпечення надання комплексу послуг у відповідності до умов вищезазначеного оголошення про проведення тендеру (далі – “Оголошення”).

1.ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ ПРО УЧАСНИКА

1.	Найменування учасника, код ЄДРПОУ:	
2.	Юридична адреса:	
3.	Фактична адреса:	

4.	Дата державної реєстрації:	
5.	ПІБ та посада керівника учасника:	
6.	Номер телефону:	
7.	Контактна/уповноважена особа:	
8.	Електронна пошта:	
9.	Банківські реквізити:	
10.	Види діяльності учасника згідно з довідкою ЄДР та/або статутом юридичної особи:	

2. ЦІНОВА ПРОПОЗИЦІЯ

№	Найменування робіт, передбачених технічними вимогами до предмету закупівлі	Вартість робіт без ПДВ, EUR	Вартість робіт з ПДВ, EUR. (якщо учасник є платником ПДВ)
1	Загальна вартість послуг		
	Загальна вартість, EUR		

Цінова пропозиція складена станом на “ _____ ” _____ 2026 року.
(дата) (місяць)

Підписанням та поданням цієї комерційної пропозиції _____ [назва учасника] зобов’язується у випадку визначення цієї пропозиції переможною ТП:

- не вносити жодних змін до цієї пропозиції та дотримуватись умов цієї пропозиції протягом періоду дії пропозиції, який становить – 50 календарних днів з дати подачі пропозиції. Ця комерційна пропозиція може бути прийнята (акцептована) ТП в будь-який момент до завершення періоду її дії;
- підписати договір про виконання робіт протягом 20-ти днів з дати прийняття (акцепту) цієї комерційної пропозиції з обов’язковим дотриманням положень проекту такого договору;
- виконати необхідні роботи відповідно до умов цієї комерційної пропозиції;
- забезпечити повноту та точність виконання цієї комерційної пропозиції за формою, цінами/тарифами та у строки, вказані у цій пропозиції та Оголошенні, зокрема у технічних вимогах до предмету закупівлі (Додатку 2 цього Оголошення).

Підписанням та поданням цієї комерційної пропозиції учасник погоджується з наступним:

- учасник ознайомлений з Оголошенням, яке опубліковано на вебсайтах <https://www.gurt.org.ua> та (або) <https://www.prostir.ua> та (або) <https://uaprogress.tech/>;

- ТП не зобов'язана приймати найкращу за ціною пропозицію чи будь-яку із отриманих пропозицій. До моменту підписання договору про закупівлю ТП не несе жодних зобов'язань по відношенню до учасників закупівлі або потенційних учасників закупівлі;
- ТП залишає за собою право відхилити комерційні пропозиції всіх учасників процедури закупівлі;
- ця комерційна пропозиція та Оголошення є невід'ємними частинами відповідного договору на закупівлю робіт, котрий буде укладений між ТП та переможцем тендеру;
- участь у тендері пов'язаних осіб або змова учасників тендеру забороняється. У разі виявлення таких фактів, результати тендеру будуть скасовані або договір з відповідним виконавцем буде достроково розірвано в односторонньому порядку з обов'язковим поверненням всього отриманого таким виконавцем за договором та відшкодуванням збитків завданих ТП;
- виконувати роботи тільки через одну юридичну особу/фізичну особу та не має права змінювати виконавця робіт впродовж дії терміну договору. Виняток – реорганізація юридичної особи/зміна назви/злиття;
- усі та будь-які виключні майнові права, в тому числі зазначені у статті 424 Цивільного кодексу України, на об'єкти інтелектуальної власності (авторського права) з моменту створення таких об'єктів у повному обсязі переходять до Замовника. Для уникнення сумнівів, Замовник отримує всі виключні майнові права на будь-які об'єкти інтелектуальної власності (авторського права), що будуть створені у процесі виконання робіт;

Цим ми/я підтверджуємо(ю) свою юридичну, фінансову та іншу спроможність виконати умови цієї комерційної пропозиції та Оголошення, укласти договір на закупівлю робіт та правдивість всіх відомостей зазначених у цій комерційній пропозиції.

_____ 2026 року _____

[Дата]

[ПІБ]

[підпис]