

Аналіз держзакупівель продуктів харчування у медичних закладах Херсонської області (2025–2026)

Аналіз показав повторювані тенденції, потенційні ризики та ознаки неефективного використання бюджетних коштів. Також оцінено рівень конкурентності цього ринку.

❏ Цей матеріал підготовлений Фондом "Об'єднання" за підтримки Європейського фонду за демократію (EED). Його зміст не обов'язково відображає офіційну позицію EED. Інформація та погляди, викладені в цій публікації, є предметом виключної відповідальності автора(ів).

Методологія та структура закупівель

У межах моніторингу проаналізовано **541 закупівлю продуктів харчування**, які проводили медичні заклади Херсонської області з **3 січня 2025 по 24 квітня 2026 року**. Загальна сума цих контрактів склала **16 921 880,32 грн**.

541

Закупівель

Проаналізовано за 2025–2026 роки

16.9M

Гривень

Загальна сума контрактів

376

Прямих договорів

Без використання електронної системи

165

Через запит ціни

На суму 13 171 089,05 грн

Для аналізу використовувалися дані про закупівлі з порівнянням дат укладання договорів, цін із ринковими показниками Prozorro Market, а також відстежувалася повторюваність постачальників і дотримання встановлених порогів закупівель.

Виявилось, що більшість закупівель проходить без конкуренції: із загальної кількості близько **376 закупівель — це прямі договори**, укладені без використання електронної системи. Це означає, що замовники часто самі обирають постачальників без відкритого відбору, що зменшує прозорість і обмежує доступ інших учасників до ринку.

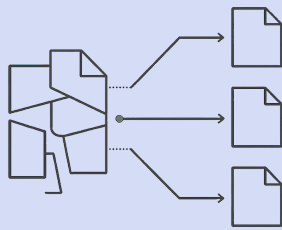
Прямі договори

376 закупівель на суму **3 750 791,27 грн** — без реальної конкуренції та відкритого відбору постачальників.

Запит ціни пропозиції

165 закупівель на суму **13 171 089,05 грн** — спрощена процедура, яка також обмежує повноцінну конкуренцію.

У продуктовому секторі, на відміну від інфраструктурних проєктів, де укладаються поодинокі великі контракти, переважає практика дроблення закупівель. Замість одного тендеру лікарні укладають десятки невеликих договорів, іноді навіть на кілька гривень чи тисяч. Це дозволяє не проводити повноцінні закупівлі через Prozorro і самотійно визначати постачальників.

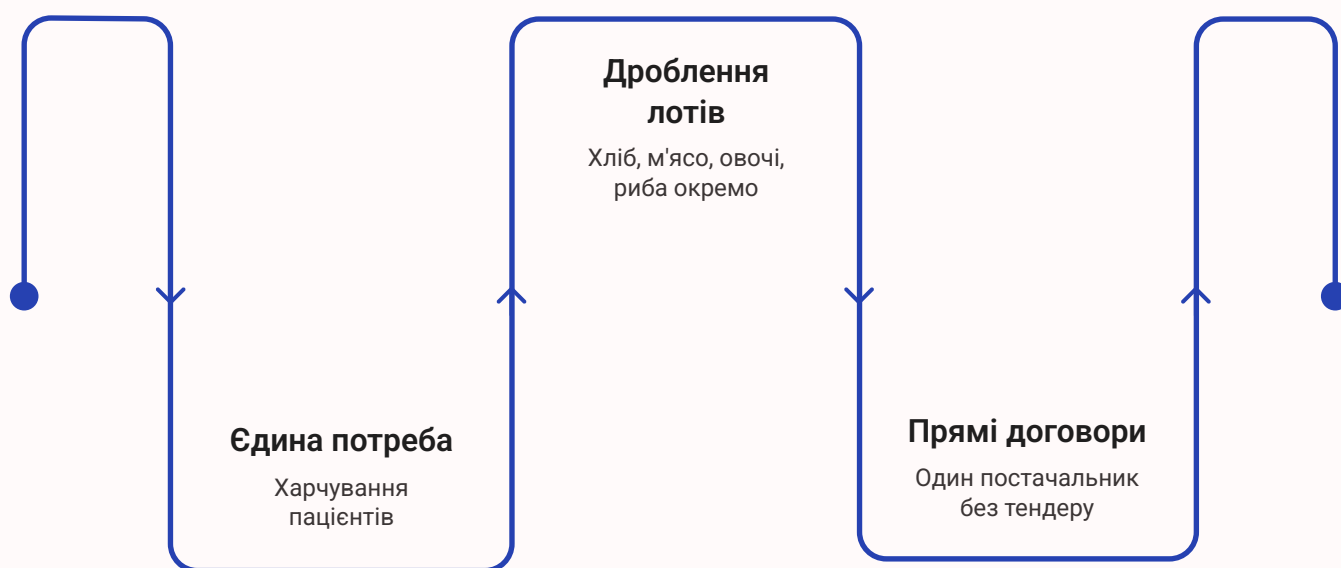


Стратегія «спліттингу» та дроблення закупівель

Однією з ключових тенденцій є дроблення потреби на багато дрібних контрактів. Замість одного більшого тендеру медичні заклади закуповують продукти частинами: окремо хліб, окремо м'ясо, окремо овочі — часто в один і той самий день або з різницею в кілька днів. Це дозволяє використовувати спрощені механізми і фактично самостійно обирати постачальників.

Такі закупівлі часто йдуть серіями по 5–8 процедур за кілька днів, і в них регулярно з'являються ті самі постачальники. Хоча формально це різні товари, фактично — це один процес: харчування пацієнтів. Наприклад, один і той самий постачальник може отримувати контракти на різні продукти в межах одного періоду — [курятину](#), [буряк](#) та [рибу](#). Це свідчить про системний підхід, а не випадкові закупівлі.

Найбільш показовий приклад — КНП "Херсонська міська клінічна лікарня імені Афанасія і Ольги Тропіних", яка закуповувала окремо: [хліб](#), [курятину](#), [буряк](#) та [рибу](#). Кожна закупівля мала відносно невелику суму — приблизно 50–80 тисяч гривень, але разом вони перевищують **250 тисяч гривень**. Важливо враховувати, що формально це не є порушенням, оскільки товари мають різні коди. Однак, коли такі закупівлі проводяться одночасно і часто з одними й тими самими постачальниками, це виглядає як поділ одного обсягу на частини.



У результаті замість одного відкритого тендеру формується набір дрібних контрактів без повноцінної конкуренції. Така практика зменшує прозорість і обмежує доступ інших постачальників до ринку, навіть якщо формально вимоги законодавства не порушуються.



Кейс ФОП Салюк О.М.: системна присутність у закупівлях

Кейс ФОП Салюк О.М. є одним із найбільш показових у аналізі. Зафіксовано щонайменше **65 лотів**, у яких цей постачальник отримує контракти. Важливо, що це не один великий договір, а багато дрібних закупівель, які повторюються у часі. Всі вони проведені через прямі або спрощені процедури без реальної конкуренції.

Якщо подивитися на ці закупівлі у динаміці, видно повторюваний сценарій: замовники регулярно оголошують невеликі лоти, зазвичай у межах порогів, які дозволяють уникати відкритих торгів, і в цих закупівлях постійно з'являється один і той самий постачальник. Часто такі закупівлі відбуваються з інтервалом у кілька днів і виглядають як серія пов'язаних контрактів.

При цьому мова йде не про один вид товару. Це можуть бути різні продукти — м'ясо, овочі, інші позиції, але всі вони належать до одного сегмента, тобто забезпечення харчування. Фактично це виглядає як розділення одного обсягу закупівель на частини. У результаті один постачальник отримує десятки контрактів у короткий період і займає помітну частку ринку для конкретних замовників, тоді як конкуренція або відсутня, або мінімальна.

65+ лотів

Мінімальна кількість лотів, у яких ФОП Салюк О.М. отримувал контракти протягом аналізованого періоду.

Прямі договори

Усі закупівлі проведено через прямі або спрощені процедури без реальної конкуренції та відкритого відбору.

Серійний характер

Закупівлі відбуваються з інтервалом у кілька днів і виглядають як серія пов'язаних контрактів на різні категорії продуктів.

У сукупності це свідчить про сформовану модель роботи, де великі обсяги закупівель розподіляються через серію дрібних контрактів. Формально це може відповідати правилам, але фактично обмежує конкуренцію і знижує прозорість ринку.



Зміна структури постачальників упродовж 2025 року

У проаналізованих закупівлях простежується помітна зміна структури постачальників упродовж 2025 року. До середини липня ринок виглядає відносно стабільним: основні обсяги контрактів отримують **ФОП Коваленко** та **ФОП Орлов**, які регулярно з'являються у закупівлях різних замовників.

Після середини липня 2025 року ситуація змінюється. Кількість контрактів у попередніх постачальників різко зменшується, і водночас на ринку починають домінувати інші учасники — насамперед **ФОП Куліш І.В.** та **ФОП Лихацький А.В.** Ця зміна відбувається досить швидко і не має ознак поступового переходу. Особливо помітним є зростання ролі **ФОП Куліш І.В.**, яка у другій половині 2025 року стає лідером за сумами контрактів, отримавши **понад 2,7 млн грн.** **ФОП Лихацький А.В.** також активно входить у цей сегмент, зокрема з'являється у більших закупівлях восени 2025 року — наприклад, [закупівля яловичини на 152 000 грн у жовтні](#).

Додатково варто зазначити, що обидва постачальники з'являються на ринку відносно нещодавно. За даними [попереднього аналізу](#), **ФОП Куліш І.В.** зареєстрована у **травні 2025 року**, а **ФОП Лихацький А.В.** — у **липні 2025 року**. Попри це, вже у перший рік діяльності вони отримують контракти на мільйони гривень і швидко займають значну частку ринку.

До липня 2025

Стабільний ринок. Домінують ФОП Коваленко та ФОП Орлов.

Друга половина 2025

ФОП Куліш І.В. — лідер (2,7+ млн грн). ФОП Лихацький А.В. активно входить у сегмент.

1

2

3

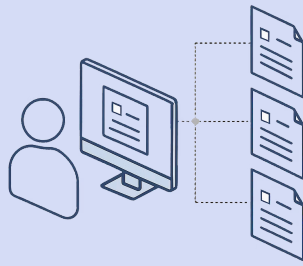
4

Середина липня 2025

Різка зміна структури. Нові учасники витісняють попередніх постачальників.

Початок 2026

Нові постачальники закріплюються та розподіляють між собою основні категорії закупівель.



Повторювані відмови від підписання договорів

У попередньому звіті також зверталася увага на ще одну особливість участі ФОП Куліш І.В. та ФОП Лихацького А.В. у закупівлях — **повторювані відмови від підписання договорів**. Йдеться про ситуації, коли, наприклад, ФОП Лихацький подає найнижчу ціну, визнається переможцем, але після цього відмовляється підписувати договір. У результаті контракт укладають із наступним учасником, яким виявляється ФОП Куліш.

Аналогічні випадки трапляються і у зворотному напрямку: ФОП Куліш відмовляється від підписання договору, і тоді контракт отримує ФОП Лихацький. Такий сценарій повторюється неодноразово і виглядає як стала практика.

Крок 1 ФОП Лихацький подає найнижчу ціну та визнається переможцем тендеру.	Крок 2 Переможець відмовляється підписувати договір без пояснення причин.
Крок 3 Контракт укладається з наступним учасником — ФОП Куліш І.В.	Зворотній сценарій Аналогічна схема повторюється у протилежному напрямку. Сценарій є сталою практикою.

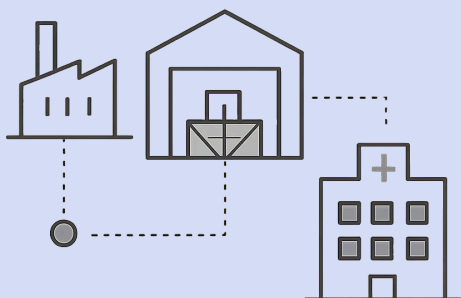
Такий сценарій повторюється неодноразово і виглядає як стала практика координації між двома постачальниками, що дозволяє їм контролювати результати закупівель.

Кейс Херсонської дитячої обласної лікарні: розподіл закупівель за день

Показовим кейсом є закупівлі **Херсонської дитячої обласної лікарні** від 26 січня 2026 року. У цей день закупівлі були фактично розподілені між двома постачальниками.

ФОП Куліш І.В. отримала один, але **найбільший контракт** — на постачання м'яса (яловичина та курятина) на суму **221 863 грн.**

ФОП Лихацький А.В. того ж дня отримав ще **10 окремих контрактів** за іншими категоріями — молочна продукція, масло, соки, овочі, риба. Загальна сума цих договорів склала **374 354,00 грн.**



UA-2026-01-2...

UA-2026-01-2...

UA-2026-01-2...

UA-2026-01-26-006380-a

UA-2026-01-26-006001-a

UA-2026-01-2...

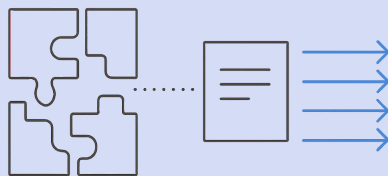
UA-2026-01-2...

UA-2026-01-2...

UA-2026-01-26-003983-a

UA-2026-01-26-003675-a

Таким чином, у межах одного дня основні закупівлі продуктів були розподілені між двома постачальниками: один отримав найбільший лот, інший — серію менших контрактів за іншими категоріями. Формально це окремі закупівлі, але разом вони охоплюють майже весь обсяг харчування закладу. Така структура виглядає як **узгоджений розподіл категорій між постачальниками**, коли кожен отримує свою частину ринку.



Аналіз цінових відхилень

Під час аналізу ціни у закупівлях порівнювалися з ринковими показниками. У низці випадків зафіксовано суттєві відхилення, які складно пояснити лише сезонністю чи логістикою.

Найбільш показовий приклад — закупівлі **капусти**. У контрактах ФОП Салюк О.М. ціна сягала 55,00 грн за кг. Для порівняння, у 2026 році інший учасник, ФОП Лихацький, пропонував її за ціною близько 9,72 грн за кг. Різниця між такими показниками перевищує **п'ятикратний рівень**.

Схожі тенденції простежуються і в інших категоріях. Ціна на **яловичину** зросла з рівня 288–294 грн за кг у першій половині 2025 року (ФОП Орлов) до 353,43 грн за кг у жовтні 2025 року (ФОП Лихацький) — зростання близько **22%**. У закупівлях **вершкового масла** ціна піднялася до 307,44 грн за кг (ФОП Куліш, лютий 2026), тоді як у першій половині 2025 року вона становила приблизно 234–240 грн за кг — зростання близько **31%**.

Капуста

55,00 грн/кг (ФОП Салюк)
проти 9,72 грн/кг (ФОП
Лихацький) — різниця у 5+
разів.

Яловичина

Зростання з 288–294 грн/кг
до 353,43 грн/кг —
приблизно +22%.

Вершкове масло

Зростання з 234–240 грн/кг
до 307,44 грн/кг —
приблизно +31%.

Ще один показовий приклад стосується закупівлі **дріжджів** у Білозерській лікарні. ФОП Крепаков Дмитро Володимирович постачав дріжджі за ціною **500,00 грн за кг**: у червні 2025 року — 1 кг за цією ціною, а у жовтні 2025 року — 0,5 кг за 250,00 грн (що у перерахунку також становить 500,00 грн/кг). Для порівняння, вже у січні 2026 року аналогічний товар закуповувався за **314,37 грн за кг**. Різниця між такими цінами є суттєвою навіть для невеликих обсягів.



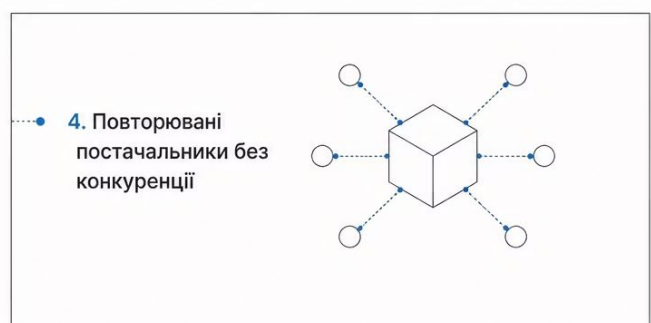
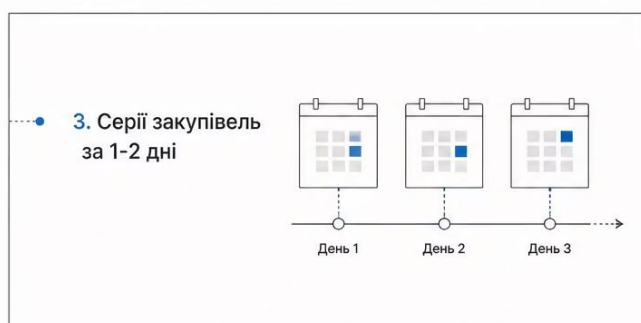
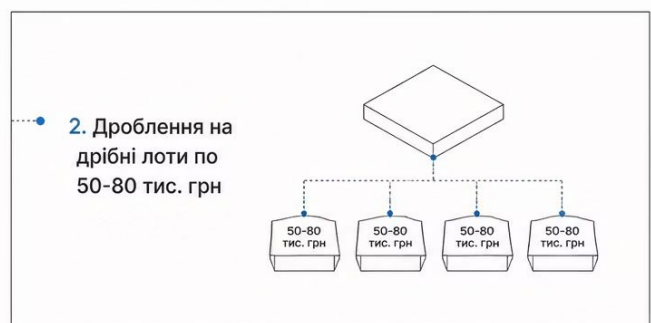
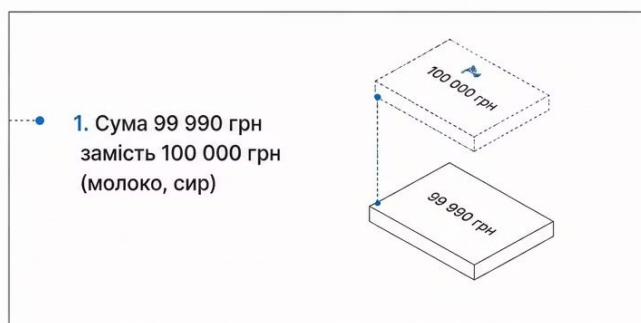
Ознаки обходу порогів закупівель

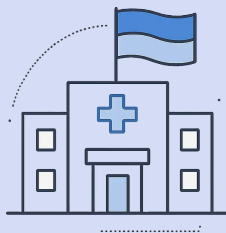
Під час аналізу зафіксовано випадки, коли очікувана вартість закупівлі встановлюється майже на рівні порогового значення для проведення відкритих торгів. Наприклад, [закупівля молока](#) у СТОВ «Дніпро» для лікарні ім. Карбелеша була проведена на суму **99 990,00 грн.**

Аналогічна ситуація з [закупівлею сиру](#) у ТДВ «Херсонський маслозавод» для обласної лікарні — також на суму **99 990,00 грн.** У таких випадках сума закупівлі відрізняється від порогових **100 000 грн лише на 10 грн.** Формально це дозволяє залишати вартість на рівні, який не потребує проведення тендеру.

⚠ Сума закупівлі відрізняється від порогу у 100 000 грн лише на 10 грн — це дозволяє уникати відкритих торгів через Prozorro.

Водночас у КНП ім. Карбелеша співпраця з ФОП Салюк О.М. зберігається як до, так і після середини 2025 року. Постачальник регулярно отримує десятки дрібних контрактів — від кількох сотень до десятків тисяч грн. Така модель дозволяє закладу уникати проведення більших тендерів. Загальна динаміка різкої зміни постачальників виглядає як швидке «переформатування» ринку. Замість поступової зміни учасників відбувається різке зміщення контрактів у бік нової групи постачальників. У поєднанні з іншими виявленими тенденціями — дробленням закупівель і низькою конкуренцією — це може свідчити про зміну умов доступу до ринку.





Висновки

Якщо дивитися на окремі закупівлі, то у більшості випадків вони виглядають звичайно: невеликі суми, різні товари, різні процедури. Але коли всі ці закупівлі скласти разом, бачимо **системний характер**: закупівлі дробляться на дрібні частини, більшість процедур відбувається без реальної конкуренції, одні й ті самі постачальники повторюються у десятках контрактів, а ціни на однакові товари можуть відрізнятися у кілька разів.

Окремо привертає увагу динаміка змін з середини 2025 року. До цього періоду ринок виглядає стабільним, де працює обмежене коло постачальників. Після середини липня 2025 структура змінюється досить швидко: з'являються нові учасники, які за короткий час отримують значні обсяги закупівель без помітного перехідного етапу. Паралельно фіксується зростання вартості окремих продуктів та значні відхилення між різними закупівлями одного й того ж товару.



Дроблення закупівель

Замість відкритих тендерів — серії дрібних прямих договорів, що дозволяє уникати Prozorro і самостійно обирати постачальників.



Низька конкуренція

376 прямих договорів із 541 — більшість закупівель проходить без відкритого відбору постачальників.



Цінові відхилення

Ціни на однакові товари відрізняються у рази: капуста — 55 грн проти 9,72 грн/кг; дріжджі — 500 грн проти 314 грн/кг.



Обхід порогів

Закупівлі на суму 99 990 грн — на 10 грн нижче порогу, що дозволяє уникати тендерів.

Формально такі закупівлі можуть відповідати вимогам законодавства. Але з точки зору конкуренції, прозорості та ефективності використання коштів виникає питання — наскільки цей ринок дійсно відкритий?