

# Найпоширеніші порушення учасників під час підготовки та подання тендерних пропозицій у 2023 році: версія АМКУ

Типові порушення учасників під час участі у закупівлях у 2023 році за версією АМКУ. АМКУ оприлюднив звіт за 2023 рік, у якому, зокрема, зазначив основні порушення, яких припускаються учасники під час участі у публічних закупівлях. Детальніше — у статті.

Минулого тижня у статті [«Найпоширеніші порушення замовника у 2023 році: версія АМКУ»](#) ми розглянули типові помилки замовника за версією [Антимонопольного комітету України](#) (далі — АМКУ), які були визначені у [звіті-2023](#). Сьогодні розкажемо про найбільш поширені порушення, які допускалися учасниками під час закупівель у 2023 році, відповідно до даних, визначених АМКУ у звіті-2023.

Отже, проаналізувавши дані звіту АМКУ, радимо учасникам звернути увагу на основні порушення, допущені ними під час закупівель, та врахувати їх під час підготовки та подання тендерних пропозицій:

Неоскарження у встановленому законодавством порядку дискримінаційних та / або неправомірно встановлених замовником умов тендерної документації, які порушують права та законні інтереси суб'єкта господарювання, пов'язані з участю у процедурі закупівлі.

*У разі оскарження пропонуємо учасникам скористатися зразками скарг, розробленими фахівцями порталу Радник: [Скарга на умови тендерної документації за Особливостями](#) та [Скарга на рішення, дії чи бездіяльність замовника після оцінки тендерних пропозицій за Особливостями](#).*

Неподання у складі тендерних пропозицій інформації та / або документів на підтвердження відповідності технічним, якісним та кількісним характеристикам предмета закупівлі, встановленим замовником у тендерній документації.

*Пропонуємо ознайомитися зі статтями [«Практика АМКУ щодо технічної специфікації, надання перекладу та 24 годин на виправлення»](#) та [«Відсутність інформації чи документів про технічні та якісні характеристики предмета закупівлі не виправляється»](#).*

Відсутність у відповідних документах тендерної пропозиції всієї (повної) інформації

та документів, передбачених вимогами тендерної документації.

Читайте також [«Позиція АМКУ щодо деяких нюансів повного чи часткового виконання вимог тендерної документації»](#).

Відсутність у складі тендерних пропозицій додатків до договорів (аналогічних договорів, на підтвердження матеріально-технічної бази тощо), якщо такі додатки визначені договорами як невід'ємні частини.

Під час підготовки тендерної пропозиції можете скористатися [«Чек-листом для підготовки переможної тендерної пропозиції / пропозиції»](#).

Зазначення в тендерній пропозиції недостовірної інформації, що є суттєвою для визначення результатів торгів.

Ознайомтеся зі статтею [«Надання недостовірної інформації під час самостійного декларування: практика АМКУ»](#).

Неподання у статусі переможця процедури закупівлі документів, передбачених для переможця відповідно до пункту 47 Особливостей, у порядку, передбаченому тендерною документацією.

Рекомендуємо статтю [«Як швидко отримати документи переможця для участі в тендері за Особливостями»](#).

Група компаній «Радник» розробила електронну книгу для учасників [«Як брати участь в закупівлях: гайд для учасника»](#), користуйтеся:



## Як брати участь в закупівлях: гайд для учасника

1134 11 Березня 2024

Група компаній «Радник» презентує нову електронну книгу для учасників-початківців, які хочуть зрозуміти механізм публічних закупівель, для підприємців, які прагнуть розширити свій бізнес саме у сфері державних закупівель і перебувають лише на початку свого шляху.

**1. Ринок публічних закупівель для учасника, з чого почати? У розділі зібрані матеріали, які висвітлюють, що ж таке публічні закупівлі; розкривають основні поняття та терміни; ви зможете ознайомитися з перевагами співпраці з державними установами та ризиками, які можуть виникати в процесі співробітництва. Також ми приділили увагу існуючим акредитованим майданчикам на ринку публічних закупівель, щоб допомогти учасникам з вибором найзручнішого. У статтях розглянуті переваги і функціональні можливості майданчиків:**

- [Ринок публічних закупівель для учасників-початківців: переваги та ризики](#)
- [Дев'ять перспективних можливостей для учасників / бізнесу під час війни](#)
- [На що звернути увагу учасникові процедури закупівлі, коли він бере участь у тендері](#)
- [Лайфхаки для учасників публічних закупівель. Частина 1](#)
- [Як підвищити свою ефективність у публічних закупівлях](#)
- [Як бізнесу оцінити ринок у публічних закупівлях? Частина 2: шукаємо ринкову ціну](#)
- [Аналітика в публічних закупівлях: як BI Prozorro допомагає бізнесу перемагати?](#)
- [Майданчики Prozorro: як вибрати найкращий?](#)
- [Реєстрація на Prozorro — необхідність чи є нюанс?](#)
- [Рецепти перемоги в публічних закупівлях](#)