

Тендерна пропозиція: зразок, строки розгляду та аномально низька ціна

Тендерна пропозиція — це...

Щоб розібратися з тим, як трактує поняття «тендерна пропозиція» законодавство з публічних закупівель, звернемось до Закону України «Про публічні закупівлі» (далі — Закон) та Особливостей здійснення публічних закупівель товарів, робіт і послуг для замовників, передбачених Законом України «Про публічні закупівлі», на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування, затверджених [постановою КМУ від 12.10.2022 № 1178](#) (далі — Особливості).

Так, п. 30 ч. 1 ст. 1 Закону передбачено, що тендерна пропозиція — пропозиція щодо предмета закупівлі або його частини (лота), яку учасник процедури закупівлі подає замовнику відповідно до вимог тендерної документації.

При цьому п. 31 Особливостей, зокрема, передбачено, що тендерні пропозиції подаються відповідно до порядку, визначеного ст. 26 Закону, крім положень ч. ч. 1, 4, 6 та 7 ст. 26 Закону.

Тендерна пропозиція подається в електронній формі через електронну систему закупівель шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, у яких зазначається інформація про ціну, інші критерії оцінки (у разі їх встановлення замовником), інформація від учасника процедури закупівлі про його відповідність кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям (у разі їх (його) встановлення), наявність/відсутність підстав, установлених у п. 47 цих особливостей і в тендерній документації, та шляхом завантаження необхідних документів, що вимагаються замовником у тендерній документації.

Простими словами, тендерна пропозиція — це пакет документів/інформації, що готує та подає учасник для участі у процедурі закупівлі. Тендерна пропозиція має містити всю відповідну інформацію, яка передбачена умовами тендерної документації.

Під час підготовки тендерної пропозиції учаснику потрібно ретельно вивчити документи, які вимагає замовник у вимогах тендерної документації. Не забуваємо про основне правило публічних закупівель: **тендерна пропозиція = тендерна документація**. Чим скоріше після оголошення процедури закупівлі учасник розпочне готувати документи тендерної пропозиції, тим більше можливості підготувати її якісно. Пропонуємо скористатися порадами, які допоможуть у підготовці документів тендерної пропозиції, з матеріалу [«8 вказівок для підготовки „ідеальної“ тендерної пропозиції: прямуємо до перемоги»](#).

Для того щоб ґрунтовно опрацювати всі необхідні документи та інформацію, яка має бути надана в складі тендерної пропозиції, пропонуємо учасникам скористатися [чеклістом для підготовки переможної тендерної пропозиції / пропозиції](#).

Також радимо ознайомитися зі статтею [«Які документи потрібні для участі в тендері: рекомендації та зразки»](#).

Тендерна пропозиція: зразок та чому ми не радимо замовникам вимагати окремий документ «Цінова пропозиція»

Досить часто замовники при проведенні відкритих торгів вимагають від учасників надати окремий файл «Тендерна пропозиція» або «Цінова пропозиція». Цей документ має містити, зокрема, інформацію про вартість предмета закупівлі, яку запропоновано. Зазвичай «Тендерна пропозиція» або «Цінова пропозиція» має такий вигляд, як на Рисунку.



ТЕНДЕРНА ПРОПОЗИЦІЯ

(форма, яка подається Учасником на фірмовому бланку)

Ми, (найменування Учасника), надіслали свою тендерну пропозицію щодо участі у тендері на закупівлю _____, згідно з технічними та іншими вимогами Замовника.

Вивчивши тендерну документацію та інформацію про необхідні технічні, якісні та кількісні характеристики, на виконання зазначеного вище маємо можливість та погоджуємося виконати вимоги Замовника та Договору про закупівлю.

1. Повне найменування учасника _____

2. Адреса (місцезнаходження) _____

3. Телефон/факс _____

4. Керівництво (прізвище, ім'я по батькові) _____

5. Форма власності та юридичний статус підприємства (організації), адреса підприємства, _____

6. Загальна вартість пропозиції конкурсних торгів _____ (цифрами та словами).

7. Уповноважений представник учасника на підписання документів за результатами процедури закупівлі _____

8. Додаткові відомості _____

9. Цінова пропозиція (заповнити таблицю)

| № | Найменування послуги | Од. виміру | Кількість | Ціна, грн. без ПДВ | Сума за місяць, грн. без ПДВ | Сума за рік, грн. без ПДВ |
|---------------------------|----------------------|------------|-----------|--------------------|------------------------------|---------------------------|
| ... | | | | | | |
| ... | | | | | | |
| Разом грн. без ПДВ | | | | | | |
| | | | | ПДВ | | |
| Всього грн. з ПДВ | | | | | | |

Обсяги закупівлі послуг можуть бути зменшені залежно від потреб Замовника та реального фінансування витратів.

У разі визначення нас переможцем та прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю, ми візьмемо на себе зобов'язання виконати всі умови, передбачені договором.

Ми погоджуємося дотримуватися умов цієї пропозиції протягом 90 календарних днів з дня визначення переможця тендерних пропозицій.

Ми погоджуємося з умовами, що ви можете відхилити нашу чи всі тендерні пропозиції згідно з умовами тендерної документації та розуміємо, що Ви не обмежені у прийнятті будь-якої іншої пропозиції з більш вигідними для Вас умовами.

Ми розуміємо та погоджуємося, що Ви можете відмінити процедуру закупівлі у разі наявності обставин для цього згідно із Законом.

Якщо нас визначено переможцем торгів, ми беремо на себе зобов'язання підписати договір із замовником не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю та не раніше ніж через 10 днів з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір про закупівлю.

Зазначеним нижче підписом ми підтверджуємо повну, безумовну і безапелляційну згоду з усіма умовами проведення процедури закупівлі, визначеними в тендерній документації.

(Підпис керівника підприємства, організації, установи)

Рисунок

У цьому документі учасник може припуститися неточності, наприклад в електронному полі зазначити одну вартість, а в ціновій пропозиції вказати іншу суму, або просто у файлі з інформацією про ціну наплатити в розрахунку ціни за одиницю та загальній вартості.

Важливо, що автентичною вважається саме інформація, розміщена шляхом заповнення електронних полів. П. 31 Особливостей, зокрема, передбачено, що **тендерна пропозиція**

подається в електронній формі через електронну систему закупівель шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, у яких зазначається інформація про ціну, інші критерії оцінки (у разі їх встановлення замовником), інформація від учасника процедури закупівлі про його відповідність кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям (у разі їх (його) встановлення), наявність/відсутність підстав, установлених у п. 47 цих особливостей і в тендерній документації, та шляхом завантаження необхідних документів, що вимагаються замовником у тендерній документації.

При цьому п. 24 Особливостей, зокрема, передбачено, що замовник самостійно та безоплатно через авторизований електронний майданчик оприлюднює в електронній системі закупівель, відповідно до [Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі](#), затвердженого наказом Мінекономіки від 11.06.2020 № 1082 (далі — Порядок № 1082), та цих особливостей, оголошення про проведення відкритих торгів та тендерну документацію не пізніше ніж за сім днів до кінцевого строку подання тендерних пропозицій.

Абз. 2 п. 3 Порядку № 1082 визначено, що в разі, якщо інформація, розміщена в електронній системі закупівель шляхом завантаження документів, містить відомості, що відрізняються від тих, які розміщені шляхом заповнення електронних полів, **автентичною вважається інформація, розміщена шляхом заповнення електронних полів**.

Отже, не радимо замовникам ускладнювати собі та учасникам життя та встановлювати вимогу щодо подання учасниками тендерної/цінової пропозиції у вигляді окремого документа в складі тендерної пропозиції, адже автентичною вважається саме інформація, розміщена в електронній формі з окремими полями.

Аномально низька ціна тендерної пропозиції

Аномально низька ціна тендерної пропозиції, згідно з п. 3 ч. 1 ст. 1 Закону, визначається як ціна/приведена ціна найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції за результатами аукціону, яка є меншою на 40 або більше відсотків від середньоарифметичного значення ціни/приведеної ціни тендерних пропозицій інших учасників на початковому етапі аукціону, та / або є меншою на 30 або більше відсотків від наступної ціни/приведеної ціни тендерної пропозиції за результатами проведеного електронного аукціону. Аномально низька ціна визначається електронною системою закупівель автоматично за умови наявності не менше двох учасників, які подали свої тендерні пропозиції щодо предмета закупівлі або його частини (лота).

Якщо коротко, то це механізм уникнення демпінгових зловживань зі сторони учасників, які допускають їх задля перемоги під час участі у процедурі закупівлі. Занижена ціна призводить до ризиків неналежного виконання договору про закупівлю чи неправомірної зміни ціни такого договору.

При цьому, відповідно до ч. 14 ст. 29 Закону, учасник, який надав найбільш економічно вигідну тендерну пропозицію, що є аномально низькою, повинен надати протягом одного

робочого дня з дня визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції обґрунтування в довільній формі щодо цін або вартості відповідних товарів, робіт чи послуг тендерної пропозиції.

Пп. 1 п. 45 Особливостей передбачено, що замовник може відхилити тендерну пропозицію із зазначенням аргументації в електронній системі закупівель у разі, коли учасник процедури закупівлі надав неналежне обґрунтування щодо ціни або вартості відповідних товарів, робіт чи послуг тендерної пропозиції, що є аномально низькою. При цьому п. 44 визначено, що замовник відхиляє тендерну пропозицію із зазначенням аргументації в електронній системі закупівель, зокрема у разі, коли: учасник процедури закупівлі не надав обґрунтування аномально низької ціни тендерної пропозиції протягом строку, визначеного абз. 1 ч. 14 ст. 29 Закону/абз. 9 п. 37 цих особливостей.

Обґрунтування аномально низької тендерної пропозиції може містити інформацію про:

досягнення економії завдяки застосованому технологічному процесу виробництва товарів, порядку надання послуг чи технології будівництва;

сприятливі умови, за яких учасник може поставити товари, надати послуги чи виконати роботи, зокрема спеціальну цінову пропозицію (знижку) учасника;

отримання учасником державної допомоги згідно із законодавством.

Більше інформації про аномально низьку ціну читайте у матеріалі [«Перелік корисних посилань щодо розуміння положень про аномально низьку ціну»](#).

Строк розгляду тендерної пропозиції

Відповідно до ч. 10 ст. 29 Закону строк розгляду тендерної пропозиції, що за результатами оцінки визначена найбільш економічно вигідною, не повинен перевищувати п'яти робочих днів з дня визначення найбільш економічно вигідної пропозиції.

Такий строк може бути аргументовано продовжено замовником до 20 робочих днів (див. зразок [протоколу про продовження строку розгляду тендерної пропозиції \(з аукціоном\)](#)). У разі продовження строку замовник оприлюднює повідомлення в електронній системі закупівель протягом одного дня з дня прийняття відповідного рішення.

Зафіксуємо найголовніше

Простими словами, тендерна пропозиція — це пакет документів/інформації, що готує та подає учасник для участі у процедурі закупівлі. Вона має містити всю відповідну

інформацію, яка передбачена умовами тендерної документації. Під час підготовки тендерної пропозиції учаснику потрібно пам'ятати про основне правило публічних закупівель: тендерна пропозиція = тендерна документація.

Автентичною вважається саме інформація, розміщена шляхом заповнення електронних полів. Вимога замовника щодо надання окремого файлу «Тендерна пропозиція» або «Цінова пропозиція» може призвести до помилок, яких може припуститися учасник. Отже, не радимо замовникам ускладнювати собі та учасникам життя та встановлювати вимогу щодо подання учасниками тендерної/цінової пропозиції у вигляді окремого документа в складі тендерної пропозиції.

Аномально низька ціна тендерної пропозиції — це механізм уникнення демпінгових зловживань зі сторони учасників, які допускають їх задля перемоги під час участі у процедурі закупівлі. Замовник може відхилити тендерну пропозицію із зазначенням аргументації в електронній системі закупівель у разі, коли учасник процедури закупівлі надав неналежне обґрунтування щодо ціни або вартості відповідних товарів, робіт чи послуг тендерної пропозиції, що є аномально низькою.

Строк розгляду тендерної пропозиції, що за результатами оцінки визначена найбільш економічно вигідною, не повинен перевищувати п'яти робочих днів з дня визначення найбільш економічно вигідної пропозиції. Такий строк може бути аргументовано продовжено замовником до 20 робочих днів.

Нагадаємо, що на порталі є електронна книга для учасників публічних закупівель [«Як брати участь в закупівлях: гайд для учасника»](#).



Як брати участь в закупівлях: гайд для учасника

1233 29 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?](#)
- [Майданчик Prozorro: як вибрати найкращий?](#)