

# Перемагає той, хто враховує ринкові ціни або що цікаво правоохоронним органам

Вагома сума. Саме вона є наслідком завищення ціни, як порівняти з ринковими цінами серед усього масиву закупівель. Тому очікувана вартість — це перша «зброя», яку слід опанувати задля успішної закупівлі. Зниження ціни предмета закупівлі призведе до відсутності бажаючих взяти участь у торгах, тримаючи їх на відстані, а (не)свідоме завищення — до необґрунтованих витрат бюджету, що суворо карається законом. Напруженість зростає з усвідомленням того, що саме це питання вельми цікавить такі структури, як СБУ, НАБУ тощо. Отже, опануємо найвищий рівень професіоналізму — вміння знати справжню ціну предмета закупівлі — та отримаємо поради успішного проходження стрес-тесту під час будь-якої перевірки.

Ініціювання здійснення перевірок публічних закупівель іншими правоохоронними органами (органами внутрішніх справ України, НАБУ, СБУ та прокуратури України), якщо порівняти з більш-менш відомими закупівельній спільноті та визначеними частиною 4 статті 3 [Закону України «Про публічні закупівлі»](#) (далі — Закон) (Рахункова палата, Антимонопольний комітет України тощо), викликає безліч запитань та сумнівів. Однак у даній статті ми не ставимо за мету давати оцінку їхнім діям, лише наголосимо, що широке коло повноважень, пов'язаних із здійсненням контрольних функцій у сфері публічних закупівель, та раціональне, вчасне і ефективне забезпечення потреб установи через проведення процедури закупівлі вважатиметься економічною безпекою. Отже, і право на перевірку не ставиться під сумнів.

Оскільки наявна судова практика свідчить про те, що найчастіше предметом їх розгляду є не заниження, а саме **факти завищення ціни під час закупівель**, то, спираючись на роз'яснення Мінекономіки, дамо декілька порад та встановимо певні «правила гри», яких варто дотримуватися, щоби жодна перевірка не залишила довготривалих та негативних наслідків.

Так, на інформаційному ресурсі Мінекономіки оприлюднено запит № 1013/2021 від ТОВ «У» такого змісту:

*«На сьогодні непоодинокими є випадки ініціювання перевірок процедур публічних закупівель з боку правоохоронних органів з підстав їх невідповідності ринковим цінам, визначеним експертом у відповідному висновку. При цьому вартість товарів та послуг за цінами, визначеними у договорі про закупівлю, укладеному між замовником і учасником за результатами проведення процедури закупівлі, визначається конкурентним шляхом за результатом розгляду тендерних пропозицій, фактично порівнюється із ринковими цінами, які визначаються за результатом співставлення відкритих пропозицій без врахування умов поставок, які зазначені в тендерній документації.»*

*Фактично формується прикра практика, за якою будь-яка тендерна процедура може бути*

*поставлена під сумнів на підставі невідповідності ціни договору про закупівлю товарів та послуг за державні кошти ринковим цінам, визначеним експертом. З метою однакового застосування положень чинного законодавства у сфері закупівель за державні кошти прошу надати консультацію шляхом відповіді на такі запитання:*

*чи необхідно при проведенні процедури державних закупівель застосовувати ринкові ціни для визначення вартості товарів та послуг, які закуповуються за вказаною процедурою;*

*чи зобов'язаний замовник процедури закупівель товарів та послуг за державні кошти придбавати майно в межах процедури закупівель за державні кошти саме за ринковою вартістю;*

*чи вважається різниця між очікуваною вартістю придбаного майна та його ринковою вартістю майновими збитками, яких зазнало державне підприємство чи інший замовник процедур закупівель за державні кошти;*

*чи треба у випадку невідповідності ціни договору, укладеного за результатами процедури закупівель за державні кошти, ринковим цінам на аналогічні товари відмінити тендер чи визнавати тендер таким, що не відбувся, або здійснювати заходи щодо стягнення різниці із постачальника товарів та послуг?».*

**Відповідь Мінекономіки щодо цього питання така:** «Для планування закупівель та підготовки до проведення закупівель замовники можуть проводити попередні ринкові консультації з метою аналізу ринку, у тому числі запитувати й отримувати рекомендації та інформацію від суб'єктів господарювання. Такі рекомендації та інформація можуть використовуватися замовником під час підготовки до проведення закупівлі, якщо вони не призводять до порушення статті 5 Закону.

*Разом з тим примірна методика визначення очікуваної вартості предмета закупівлі, що затверджена наказом Мінекономіки від 18.02.2020 № 275 (зі змінами), містить методи визначення очікуваної вартості товарів / послуг, зокрема метод порівняння ринкових цін.*

*У свою чергу, замовник укладає договір про закупівлю з учасником, який визнаний переможцем процедури закупівлі та тендерна пропозиція якого визнана найбільш економічно вигідною.*

*Найбільш економічно вигідна тендерна пропозиція / пропозиція — тендерна пропозиція / пропозиція, що визнана найкращою за результатами оцінки тендерних пропозицій / пропозицій відповідно до статті 29 Закону.*

*При цьому оцінка тендерних пропозицій / пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених*

*замовником у тендерній документації / оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, шляхом застосування електронного аукціону.*

*Учасник може протягом одного етапу аукціону один раз понизити ціну / приведену ціну своєї пропозиції не менше ніж на один крок від своєї попередньої ціни / приведенної ціни.*

*Крім цього, умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції / пропозиції за результатами електронного аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі / спрощеної закупівлі або узгодженої ціни пропозиції учасника у разі застосування переговорної процедури, крім випадків визначення грошового еквівалента зобов'язання в іноземній валюті та / або випадків перерахунку ціни за результатами електронного аукціону в бік зменшення ціни тендерної пропозиції / пропозиції учасника без зменшення обсягів закупівлі. Водночас зазначаємо, що підстави для відміни тендеру чи визнання тендеру таким, що не відбувся, визначені статтею 32 Закону та є вичерпними».*

## Коментар редакції

Відсутність достатньої кількості учасників, процедура оскарження умов тендерної документації, перевірки правоохоронними органами — усього цього можна уникнути шляхом встановлення адекватної, відповідної вимогам ринку очікуваної вартості предмета закупівлі саме на етапі планування. Переважно ціни змінюються дуже динамічно, особливо на певні групи товарів, тому для аналізу слід спиратися на найактуальніші цінові пропозиції ринку, обмеживши період проведення закупівель до останніх декількох місяців.

---

**Питання № 1:** чи необхідно при проведенні процедури державних закупівель застосовувати ринкові ціни для визначення вартості товарів та послуг, які закуповуються за вказаною процедурою?

---

Частиною 4 статті 4 Закону визначено, що для планування закупівель та підготовки до проведення закупівель замовники можуть проводити попередні ринкові консультації з метою аналізу ринку, у тому числі запитувати й отримувати рекомендації та інформацію від суб'єктів господарювання. Оскільки проведення таких консультацій замовником не вважається участю суб'єктів господарювання у підготовці вимог до тендерної документації та закріплено на законодавчому рівні, то будь-які сумніви та позиції щодо корупції або попередньої змови з учасником анулюються автоматично. У наш час це не просто потреба, це необхідність та вимога часу.

**Чи є інші шляхи?** Так, наприклад:

використання «Примірної методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі», затвердженої наказом Мінекономіки [№ 275 від 18.02.2020](#);

аналіз загальнодоступної інформації про ринкову ціну товару / робіт / послуг, зокрема: інформації, що міститься в мережі Інтернет у відкритому доступі;

довідкові ціни на товари та послуги в спеціалізованих виданнях; біржові котирування світових, регіональних, місцевих та профільних бірж (у разі біржового товару); дані спеціалізованих інформаційно-аналітичних видань;

публікування оголошення про проведення попередніх ринкових консультацій на вебсайті та / або сторінці у Facebook;

двосторонні зустрічі з потенційними постачальниками за участю відповідального за реалізацію антикорупційної програми.

Ще більше про способи вивчення та аналізу ситуації на ринку та про можливість здійснення попередніх консультацій читайте у статті [«Попередні консультації з ринком — нові можливості для замовника та учасника»](#) на порталі [RADNUK.COM.UA](http://RADNUK.COM.UA).

---

**Питання № 2:** чи зобов'язаний замовник процедури закупівель товарів та послуг за державні кошти придбавати майно в межах процедури закупівель за державні кошти саме за ринковою вартістю?

---

Відповідь на це питання є досить конкретною: НІ! Прямого обов'язку щодо здійснення закупівлі майна за результатами процедури закупівель за ринковою вартістю немає.

Закон також не дає порядку та певної математичної формули для розрахунку очікуваної вартості закупівлі. Загалом більшість замовників визначають останню шляхом, наприклад, звичайного множення кількості одиниць товару на його ціну. Але саме тут криється велика можливість для маніпуляцій та зловживань, оскільки остаточна очікувана вартість залежатиме саме від вибраної замовником ціни за одиницю, яка може варіюватися від найнижчої вартості товару **до завищеної в рази ціни на ринку**.

Однак не варто ігнорувати питання конкурентної ціни та економії бюджетних коштів під час здійснення закупівель. Нагадаємо лише про обов'язкову необхідність дотримання принципів бюджетної системи України та принципів публічних закупівель, а саме: принципів «обґрунтованості», «ефективності» та «максимальної економії» (стаття 7 Бюджетного кодексу України та стаття 3 Закону).

Ну й звісно не зайвим буде наголосити на неабиякій зацікавленості цим питанням таких органів, як НАБУ, СБУ та прокуратура України.

---

**Питання № 3:** чи вважається різниця між очікуваною вартістю придбаного майна та його ринковою вартістю майновими збитками, яких зазнало державне підприємство чи інший замовник процедур закупівель за державні кошти?

---

**Збитками** слід вважати втрати активів або грошей, обумовлені чиїмись протиправними діями. Найбільш поширеними видами збитків у публічних закупівлях є недоотримана вигода і додаткові витрати.

Суми збитків, у тому числі й майнових, внаслідок порушення законодавства у сфері закупівель за державні кошти встановлюються відповідними правоохоронними органами за результатами проведення перевірки державних закупівель або ревізії.

Для прикладу:

неправомірний вибір переможця або неправомірне відхилення тендерних пропозицій учасників — сума завданих збитків внаслідок порушення процедур розраховується як різниця між загальною вартістю придбаних товарів та вартістю найвигіднішої тендерної пропозиції учасника;

закупівля товарів без застосування відповідних процедур — **сума збитків розраховується як різниця між загальною вартістю придбаних товарів та їх вартістю за ринковими цінами** тощо.

---

**Питання № 4:** чи повинна ціна договору, укладеного за результатами закупівель за державні кошти, відповідати / дорівнювати ринковій вартості такого майна?

---

Частиною 4 статті 41 Закону визначено, що умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від:

змісту тендерної пропозиції / пропозиції за результатами електронного аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі / спрощеної закупівлі;

АБО

узгодженої ціни пропозиції учасника у разі застосування переговорної процедури, крім випадків визначення грошового еквівалента зобов'язання в іноземній валюті та / або випадків перерахунку ціни за результатами електронного аукціону в бік зменшення ціни тендерної пропозиції / пропозиції учасника без зменшення обсягів

закупівлі.

Отже, жодної відповідності ціни укладеного договору про закупівлю ринковій вартості предмета закупівлі законодавчо не передбачено.

Однак у разі суттєвого перевищення даної ціни будьте готові до надання належного обґрунтування контролюючим органам, які у межах своїх повноважень здійснюють контроль за цільовим та ефективним використанням і збереженням державних та комунальних фінансових ресурсів, сприяють їх законному та ефективному використанню та досягненню економії.

---

**Питання № 5:** чи треба у випадку невідповідності ціни договору про закупівлю, укладеного за результатами процедури закупівель за державні кошти, ринковим цінам на аналогічні товари відмінити тендер чи визнавати тендер таким, що не відбувся, або здійснювати заходи щодо стягнення різниці із постачальника товарів та послуг?

---

Є лише дві підстави, за наслідками яких **замовник має право на самотійну відміну тендеру** (частина 1 статті 32 Закону):

відсутність подальшої потреби в закупівлі товарів, робіт чи послуг (наприклад, у випадку ліквідації / реорганізації організації, перерозподілу бюджетних коштів на інші цілі, зменшення бюджетних асигнувань тощо);

неможливість усунення порушень, що виникли через виявлені порушення законодавства у сфері публічних закупівель, з описом таких порушень, які неможливо усунути.

А визначити його таким, що не відбувся, згідно з частиною 5 статті 32 Закону можна за таких підстав:

якщо здійснення закупівлі стало неможливим внаслідок дії непереборної сили;

скорочення видатків на здійснення закупівлі товарів, робіт чи послуг.

З практикою відміни тендеру знайомтесь на порталі RADNUK.COM.UA у статті [«Відміна тендеру & визнання тендеру таким, що не відбувся»](#).

З огляду на викладене, Закон не обмежує та не забороняє замовнику діяти самотійно та на власний розсуд, але встановлює певні обмеження або «правила гри», які не варто порушувати.