

Коротко про головне: аномально низька ціна

Відповідно до пункту 3 частини 1 статті 1 [Закону «Про публічні закупівлі»](#) (далі — Закон) **аномально низька ціна тендерної пропозиції** — ціна / приведена ціна найбільш економічно вигідної 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.

Згідно з частиною 14 статті 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. При цьому замовник може відхилити тендерну пропозицію з аномально низькою ціною, якщо обґрунтування учасника буде неналежним, а також замовник повинен відхилити тендерну пропозицію учасника, якщо останній не надав обґрунтування протягом одного робочого дня з дня визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції.

Відхилення тендерної пропозиції учасника через аномально низьку ціну — правомірно чи ні?

Якщо ціну учасника визначено як аномально низьку, такому учаснику потрібно подати обґрунтування, щоб довести правомірність встановлення таких низьких цін. Коли замовники не приймають такі обґрунтування та чи мають вони на це право?

У статті [«Обґрунтування аномально низької ціни: типові рішення АМКУ»](#) на порталі **RADNUK.COM.UA** ми згрупували найактуальніші рішення Постійно діючої адміністративної колегії Антимонопольного комітету України з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель (далі — Колегія) щодо аномально низької ціни.

Вимога тендерної документації щодо надання учасником листа-гарантії про те, що ціна або приведена ціна його тендерної пропозиції не буде аномально низькою, не є правомірною. Якщо під час вивчення умов тендерної документації учасником виявлена така вимога, варто звертатися до Колегії та змушувати замовника вносити відповідні зміни.

Частинною 14 статті 29 Закону передбачено, що учасник повинен надати обґрунтування аномально низької ціни протягом одного робочого дня з дня визначення його тендерної

пропозиції найбільш економічно вигідною. Учасник повинен сам відслідковувати зазначені строки, оскільки, як показує практика, електронна система закупівель (далі — ЕСЗ) час від часу може допускати неточності. Проте, незважаючи на некоректні строки, вказані ЕСЗ, учасник і замовник мають керуватися нормами Закону. Колегія постановляє, що вважати збій в ЕСЗ причиною для невиконання норм Закону не можна.

Водночас законодавством не встановлено окремих вимог до форми, способу чи документів, якими має обґрунтовуватися аномально низька ціна, відхилити такі пропозиції замовник не повинен. Якщо тендерна документація не містить окремих вимог до порядку формування ціни тендерної пропозиції учасника, а також порядку оформлення обґрунтування аномально низької ціни та учасник обґрунтував аномально низьку ціну, проте замовник вважає таке обґрунтування неналежним, Колегія стає на бік учасника. Така практика станом на дату написання цієї статті є сталою.

Обґрунтування аномально низької ціни при відсутності вимог до такого обґрунтування в ТД

Замовник самостійно приймає рішення про належність обґрунтування аномально низької ціни в кожному конкретному випадку. Як свідчить практика Колегії, при відсутності в тендерній документації окремих вимог до порядку формування ціни учасника та обґрунтування аномально низької ціни та належному обґрунтуванні учасником аномально низької ціни в замовника відсутні підстави визнавати таке обґрунтування неналежним.

Водночас на порталі RADNUK.COM.UA у статті [«\(Не\)належне обґрунтування аномально низької ціни при відсутності вимог до обґрунтування у ТД»](#) розглянуто судове рішення, відповідно до якого суд дотримується позиції, що обґрунтування аномально низької ціни, навіть при відсутності в тендерній документації вимог щодо обґрунтування, повинно бути документально підтвердженим.

Тому учасники в подібних випадках можуть оскаржувати такі рішення замовника, якщо вважають своє обґрунтування належним, оскільки Колегія на їхньому боці. Крім того, учасникам варто враховувати позицію суду щодо документального підтвердження обґрунтування, яка наводилась вище.

Як учаснику правильно обґрунтувати аномально низьку ціну

Наші фахівці підготували для вас приклад обґрунтування аномально низької ціни товару. Додатково можна долучити підтвердні документи, надані третіми особами, наприклад лист від виробника, у якому він підтверджує спеціальні умови для реалізації продукції та / або додаткову знижку на обсяг товару, запропонований учасником.

На жаль, Закон не визначає, яке саме обґрунтування аномально низької ціни є належним,

тому замовник на власний розсуд оцінює належність / неналежність обґрунтування аномально-низької ціни.

Якщо ваша тендерна пропозиція відхилена з причини неналежного обґрунтування аномально низької ціни, радимо ознайомитися з рішеннями АМКУ № 17214-р/пк-пз від 14.09.2020 (оголошення [UA-2020-06-23-005951-a](#)) та № 17318-р/пк-пз від 15.09.2020 (оголошення [UA-2020-06-05-001983-b](#)), проаналізувати подані скарги та, скориставшись досвідом колег, підготувати скаргу так, щоб АМКУ прийняло рішення на вашу користь.

Докладніше читайте на порталі RADNUK.COM.UA у статтях [«Аномально низька ціна товару: обґрунтовуємо правильно!»](#) та [«Шановні Учасники, ми знайшли для вас приклади обґрунтування аномально низької ціни!»](#).

Більше практичних кейсів щодо питання обґрунтування аномально низької ціни вивчайте у розділі [«Аномально низька ціна»](#).

Успіхів в участі в публічних закупівлях! Слідкуйте за оновленнями порталу [RADNUK.COM.UA](#), у нас ще багато цікавого!