

# Як перемогти в тендері: 17 практичних порад

Дирекція з документального забезпечення роботи тендерного комітету виконавчої дирекції з юридичних питань та супроводу процедур закупівель ДП «НАЕК «Енергоатом»

# 1. Мова, якою подають пропозиції



Відповідно до п. 1 та п. 12 ч. 2 ст. 22 Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII (далі – Закон) тендерна пропозиція повинна містити інструкцію з підготовки тендерних пропозицій та інформацію про мову/мови, якою/якими повинні бути складені тендерні пропозиції. Закон не визначає, якою мовою учасники повинні надавати документи в складі тендерної пропозиції. Замовник самостійно зазначає в тендерній документації, якою мовою повинні бути надані тендерні пропозиції та який текст є визначальним у випадку мовних розбіжностей.

Зазвичай замовник вимагає надання документів у тендерній пропозиції саме українською мовою. У такому випадку при наданні хоча б одного документа іноземною мовою (у тому числі російською) пропозиція учасника може бути відхилена.

Звертайте увагу на те, як замовник вимагає оформлювати переклад наданих у складі тендерної пропозиції документів (нотаріальне посвідчення підпису перекладача, довільний переклад, завірений підписом і печаткою учасника тендеру тощо).



## 2. Формальні помилки



Згідно з ч. 3 ст. 22 Закону тендерна документація може (але не обов'язково) містити опис і приклади формальних (несуттєвих) помилок, допущення яких учасниками не призведе до відхилення їхніх пропозицій. Формальними (несуттєвими) вважають помилки, що пов'язані з оформленням тендерної пропозиції та не впливають на зміст пропозиції, а саме: технічні помилки та описки. Замовник може передбачити опис і приклади формальних (несуттєвих) помилок, допущення яких учасниками в тендерних пропозиціях не призведе до відхилення їхніх пропозицій.

Перелік формальних (несуттєвих) помилок, зазначених замовником у тендерній документації, є вичерпним. Якщо замовник не передбачив формальні (несуттєві) помилки в тендерній документації, то будь-яка помилка, зроблена учасником при підготовці тендерної пропозиції, може бути підставою для її відхилення.



### 3. Встановлені замовником форми в тендерній документації



Звертайте увагу на встановлені замовником форми в тендерній документації, а саме: вимоги щодо оформлення довідок про надання певної інформації, форми тендерної пропозиції тощо. Вказуйте саме ту інформацію, яку вимагає замовник.

Наприклад, замовник вимагає вказати в довідці таку інформацію: номер та дату аналогічного договору, предмет договору, контактні дані контрагента, з яким було укладено договір, і т. д. Якщо замовник вимагає вказати П. І. Б., то учасник повинен повністю вказати прізвище, ім'я та по батькові.



## 4. Множина чи однина: як не помилитися?



Звертайте увагу на те, у множині чи однині замовник вимагає подавати інформацію. Наприклад, якщо є вимога надати інформацію про наявність працівників, які мають необхідні знання та досвід, то в тендерній пропозиції має міститися інформація щодо наявності двох і більше працівників. Те саме стосується транспортних засобів, договорів та іншої інформації.



## 5. Подавайте документ повністю



Усі документи подавайте в повному обсязі зі всіма сторінками та додатками (копія аналогічного договору, копія статуту, диплома тощо), крім випадків, коли замовник вимагає лише окремі сторінки документа.



## 6. Подавайте ті документи, які вимагає замовник



Якщо учасник вважає, що документ, який вимагає замовник, не відповідає чинному законодавству або не передбачений згідно з чинним законодавством для ведення його господарської діяльності, то він повинен звернутися до замовника з вимогою внести зміни до тендерної документації та узгодження її з нормами чинного законодавства або оскаржити дану вимогу в АМКУ.

Трапляється, що учасник не може надати документ, який вимагає замовник, і заміняє його аналогічним документом (наприклад, потрібен витяг із реєстру ПДВ, надано свідоцтво платників ПДВ). У такому випадку пропозиція учасника може бути відхилена замовником як така, що не відповідає вимогам тендерної документації.



## 7. Зазначайте правдиву інформацію в документах тендерної пропозиції



Перевіряйте інформацію, яку зазначаєте при підготовці документів (у довідках, листах, відгуках тощо). Адже відповідно до ч. 7 ст. 28 Закону замовник має право звернутися по підтвердження інформації, наданої учасником, до органів державної влади, підприємств, установ, організацій відповідно до їх компетенції.

У разі отримання достовірної інформації про невідповідність вимогам кваліфікаційних критеріїв, наявність підстав, зазначених у ч. 1 ст. 17 Закону, або факту зазначення в тендерній пропозиції будь-якої недостовірної інформації, що є суттєвою при визначенні результатів процедури закупівлі, замовник відхиляє тендерну пропозицію такого учасника.





## 8. Обмеження щодо підпису в установчих документах



Перевіряйте, чи немає в статуті обмеження на підписання договорів, якщо сума правочину перевищує граничний розмір, визначений статутом. У разі їх наявності потрібно додатково надавати документи, які підтверджують повноваження на підписання договору на відповідну суму тендерної пропозиції.

Крім того, Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» встановлює надання згоди загальних зборів на вчинення деяких правочинів (угод) незалежно від того, передбачено надання повноважень щодо підписання договору у статуті чи ні.



## 9. Довідка згідно зі ст. 17 Закону



Згідно з п. 6 ч. 1 ст. 17 Закону, замовник ухвалює рішення про відмову учасникові в участі у процедурі закупівлі та зобов'язаний відхилити тендерну пропозицію учасника в разі, якщо службова (посадова) особа учасника, яка підписала тендерну пропозицію, була засуджена за злочин, вчинений із корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку.



***Якщо тендерну пропозицію підписують декілька осіб, то довідки з МВС та всі інші документи, які вимагає замовник на особу, яка підписала тендерну пропозицію, надають всі особи, що підписали тендерну пропозицію.***



## 10. Забезпечення тендерної пропозиції



Відповідно до положень Закону України «Про публічні закупівлі» забезпеченням тендерної пропозиції, зокрема наданням забезпечення виконання зобов'язань перед замовником, що виникли у зв'язку з поданням тендерної пропозиції, є гарантія.

Особливу увагу звертайте на оформлення банківської гарантії, детально перевіряйте тендерну документацію на відповідність вимогам Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах, затвердженого Постановою Правління Національного банку України від 15.12.2004 № 639, що регулює порядок, умови надання та отримання банками гарантій та їх виконання. Перевіряйте суму тендерного забезпечення, строки дії тендерного забезпечення та електронний підпис, яким гарант підписує електронну гарантію.





*Нині в Україні велика кількість банківських гарантій не оформлені відповідно до вимог тендерної документації, що є підставою для відхилення тендерної пропозиції такого учасника.*



**11. Подавайте тендерну пропозицію, що повністю відповідає технічним та якісним характеристикам, які вимагає замовник**



Іноді учасник надає тендерну пропозицію з кращими характеристиками, ніж ті, що вимагав замовник, але замовник її відхиляє як таку, що не відповідає умовам тендерної документації.

Ретельно читайте, які саме параметри товару замовник встановив у тендерній документації і чи допускає еквівалент.

Пропонований еквівалент має відповідати технічним та якісним характеристикам.



## 12. Відслідкуйте внесення замовником змін до тендерної документації



Замовник до кінцевого строку подання тендерних пропозицій може внести суттєві зміни до документації та встановити додаткові вимоги, на які учасник не зверне увагу та подасть тендерну пропозицію без зазначених змін, що може призвести до відхилення його пропозиції.

Підтверджуйте свою пропозицію, якщо після її подання замовник вніс зміни до тендерної документації, адже всі пропозиції постачальників, подані до моменту внесення змін, стають недійсними, і їх потрібно перепідтверджувати.

У випадку внесення замовником змін до тендерної документації після подання вами як учасником тендерної пропозиції консультуються у служби технічної підтримки майданчика (з якого подавали тендерну пропозицію) щодо подальшого алгоритму дій на майданчику щодо зміни/підтвердження тендерної пропозиції.





**13. Звертайте увагу на чинність документів, які подаєте в складі тендерної пропозиції (довідки з банків, з ДФС і т. д.), і на строки їх дії**

Іноді замовник у тендерній документації прописує вимогу, що документ повинен бути наданий «не пізніше» чи «не раніше», або дуже конкретизовану вимогу. Наприклад, замовник зазначив у тендерній документації: «Строк дії банківської гарантії становить 90 днів».

Отже, якщо замовник встановив таку чітку вимогу щодо строків дії документів, то таких строків варто дотримуватись.





## 14. Нотаріальне посвідчення договорів



Перевіряйте, чи підлягає договір, який надають у складі пропозиції, обов'язковому нотаріальному посвідченню. Наприклад: якщо учасник надає в складі пропозиції договір оренди транспортного засобу або про надання транспортних послуг, стороною якого є фізична особа, то такий договір підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню. Згідно з ч. 2 ст. 799 Цивільного кодексу України, договір найму транспортного засобу за участю фізичної особи підлягає нотаріальному посвідченню.

Якщо власником, а отже й орендодавцем, є фізособа, то договір найму обов'язково засвідчує нотаріус. Відповідно до ч. 1 ст. 220 Цивільного кодексу України у разі недотримання сторонами вимоги закону про нотаріальне посвідчення договору він є нідійсним. Отже, надання такого договору в складі тендерної пропозиції не підтверджує право володіння чи користування транспортним засобом.



## 15. Слідкуйте за строками подання пропозицій



Відповідно до ч. 3 ст. 25 Закону тендерні пропозиції, отримані електронною системою закупівель після закінчення строку їх подання, електронна система не приймає та автоматично повертає учасникам, які їх подали. Документи, завантажені учасником після аукціону, не є частиною тендерної пропозиції, їх замовник не розглядає.

Не відкладайте подання пропозиції на останню мить, адже існує ризик технічного збою в роботі комп'ютерного обладнання учасника або роботі майданчика, що може завадити успішній участі в торгах. Крім того, згідно з регламентом системи, при однаковій ставці учасників перевагу останнього ходу в першому раунді аукціону матиме учасник, який зареєстрував свою пропозицію раніше.



16. Під час аукціону уважно обмірковуйте кожен крок пониження ціни



Під час аукціону кожному учаснику на оголошення своєї ставки надають лише 2 хвилини. Радимо наперед обмірковувати кожен крок аукціону та одразу встановити найнижчу ціну, до якої може опуститися учасник, щоб не допустити помилку при підрахунку під час аукціону. Доцільно залучити до підрахунку ще одну людину.

Адже відповідно до вимог ч. 4 ст. 36 Закону умови договору про закупівлю не повинні відрізнятись від змісту тендерної пропозиції за результатами аукціону (у тому числі за одиницю товару) переможця процедури закупівлі. Договір, укладений з порушенням вимоги, є неправомірним.




17. Звертайтеся до замовника по роз'ясненню в разі встановлення незрозумілих вимог



Якщо учасник вважає, що встановлені в тендерній документації вимоги щодо нього є дискримінаційними або незрозумілими, то він може не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання тендерної пропозиції звернутися через електронну систему закупівель до замовника за роз'ясненням щодо тендерної документації та/або звернутися до замовника з вимогою щодо усунення порушення під час проведення процедури закупівлі, оскаржити незаконні та дискримінаційні вимоги в АМКУ.





Підсумовуючи вищевикладене,  
радимо учасникам при підготовці  
тендерних пропозицій бути  
уважними під час оформлення  
документів.

І тоді ви не втратите шанс здобути  
перемогу в тендері!



**Дякуємо за увагу!**

