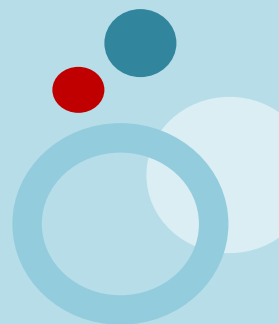




НАСТАНОВИ ЩОДО ВАРТОСТІ ЖИТТЕВОГО ЦИКЛУ ТОВАРУ та АНОМАЛЬНО НИЗЬКОЇ ВАРТОСТІ ТЕНДЕРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ





***Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та
аномально низької вартості тендерної пропозиції***

Відповідальність за зміст цього документу несе виключно консорціум на чолі з компанією Crown Agents Ltd. Висловлені в ньому думки не повинні тлумачитись як офіційна позиція EUROPEAID, Європейського Союзу або організацій, які йому підпорядковуються або співпрацюють із ним.



Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

Методичні рекомендації щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

Вартість життєвого циклу

Вартість життєвого циклу товару – це спосіб розрахунку та порівняння реальної вартості тендерних пропозицій. Замість того, щоб зосереджуватись тільки на ціні закупівлі, ця концепція приймає до уваги інші витрати, які закупівельні організації будуть змушені понести, якщо вони визнають переможцем таку пропозицію з найнижчою ціною. Наприклад:

- Витрати на утримання та електроенергію для систем опалення або освітлення
- Вартість переасфальтування доріг
- Вартість утримання та палива для транспортних засобів
- Вартість ліцензування та оновлення комп'ютерного програмного забезпечення
- Вартість ремонту або заправки (наприклад, принтера або іншого офісного обладнання)
- Вартість закінчення терміну експлуатації або утилізації (наприклад, ІТ обладнання, меблів).

Крім того, вартість життєвого циклу означає, що *час на заміну* також потрібно приймати до уваги. Простим прикладом може бути тендер на встановлення внутрішнього освітлення в офісному приміщенні. Реальну вартість різних типів освітлення можна прорахувати наступним чином:

Приклад: закупівля освітлення			
Назва	Пропозиція А (галогенні)	Пропозиція В (флуоресцентні)	Пропозиція С (LED)
Ціна закупівлі (лампи)	50,000	90,000	120,000
Встановлення	30,000	40,000	40,000
Вартість електроенергії за 3 роки	90,000	55,000	20,000
Утримання	30,000	15,000	10,000
Вартість заміни за 3 роки	300,000	40,000	10,000
ВСЬОГО (грн.)	500,000	240,000	200,000

Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

Даний приклад ілюструє проблему з використанням ціни закупівлі як єдиного критерію для порівняння тендерних пропозицій. У даному випадку в кінцевому результаті закупівельна організація **витратить більше, ніж вдвічі коштів**, якщо вона обере переможцем пропозицію з «найнижчою ціною». Крім того, закупівельна організація нестиме відповідальність за вищі викиди вуглецю через використану електроенергію, а також, за більшу кількість відходів, які потрібно утилізувати, так як галогенні лампи потрібно значно частіше замінювати.

Концепція вартості життєвого циклу є корисною як для забезпечення ефективності, так і для прозорого витрачання публічних коштів, а також для дотримання сталого захисту довкілля. Дана концепція була виділена окремо в директивах ЄС 2014 року та використовується багатьма закупівельними організаціями в Європі та в світі.

Концепція вартості життєвого циклу може бути використана при здійсненні публічних закупівель таким чином:

1. На стадії планування закупівель для порівняння технологій та при розробці технічних специфікацій.
2. Як частину критерію при визначенні переможця для порівняння вартості пропозицій та при обранні найбільш економічно вигідної пропозиції¹.

Також, до вартості життєвого циклу можна додавати **наслідки для довкілля** (наприклад, викиди CO₂, відходи); більше інформації щодо цього питання дивитись в розділі про **чисті транспортні засоби**, а також в окремих **Методичних рекомендаціях «Прості кроки до зелених закупівель»**.

У наступних розділах більш детально розглядається застосування концепції вартості життєвого циклу.

Вартість життєвого циклу як частина планування закупівлі

Перш ніж розробляти технічні специфікації закупівельні організації повинні зрозуміти, що саме пропонує ринок і вимоги до використання товару. Це забезпечить дотримання того, **щоб закупівля відповідала меті** та допоможе визначити найбільш економічно ефективне інноваційне рішення. Існує багато способів провести аналіз ринку – від простого пошуку в мережі Інтернет до відвідування заходів, що організуються промисловими виробниками, консультування з іншими закупівельними організаціями, які нещодавно здійснювали закупівлю схожих товарів чи послуг.

Різні категорії витрат, що стосуються закупівлі, потрібно визначити на етапі **до проведення тендеру**. Інколи це також називається **Сукупна Вартість Володіння** (англ. *Total Cost of Ownership*).

¹ Відповідно до Закону «Про публічні закупівлі» No.922 від 25 грудня 2015 року таке застосування можливе тільки стосовно комплексних або спеціалізованих закупівель. Для інших типів закупівель для оцінки пропозиції застосовується переважно лише критерій найнижчої ціни. Навіть якщо застосовується декілька критеріїв, ціна повинна важити 70% або вище, що в свою чергу обмежує застосування концепції вартості життєвого циклу.

Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

Здійснення розрахунків на прикладі вищенаведеної таблиці дозволяє прорахувати приблизну вартість товару протягом строку його експлуатації. Для цього потрібно вирішити питання щодо категорій витрат, які застосовуються, а також щодо проміжку часу, протягом якого оцінюються витрати. Такий проміжок часу повинен бути достатньо тривалим для покриття будь-яких витрат, яких неможливо уникнути, проте не таким довгим, що неможливо буде зробити обґрунтовані розрахунки.

Розрахунки повинні бути підкріплені задокументованими джерелами. Наприклад, оцінка від Уповноваженого регулятора в сфері енергетики, міжнародної агенції в сфері енергетики, а також прогнози від бізнесу можна використовувати для передбачення вартості електроенергії до 2020 року для цілей вищенаведеної таблиці. Вартість заміни ламп можна прорахувати, базуючись на строках експлуатації різних сертифікованих технологій, які зазвичай вимірюються в кількості годин роботи. Таку інформацію можна знайти на упаковці продукту або на веб-сайті виробника.

Коли вже зроблені всі попередні розрахунки можна поррахувати загальну вартість кожної потенційної пропозиції. Крім того, існують безкоштовні **онлайн калькулятори для визначення вартості життєвого циклу товару**, перелік яких можна знайти в розділі «Більше інформації». Деякі з них мають спеціальний характер, наприклад, для застосування при будівництві або при закупівлі техніки.

Інформація, зібрана за допомогою концепції вартості життєвого циклу товару, є лише одним із факторів тендерних специфікацій. Закупівельній організації потрібно також приймати до уваги якість та будь-які логістичні особливості, такі як наявність продукту, для того, щоб визначити, який варіант обрати.

В якості альтернативного варіанту закупівельна організація може прийняти рішення про **застосування специфікації, що базується на функціональному призначенні**, що означає, що учасники тендеру можуть самі обрати, яку технологію пропонувати, а вартість життєвого циклу товару буде розраховуватись як частина тендерної оцінки (дивитись в наступному розділі). Прикладом такого типу специфікації для освітлення може бути:

Постачання та встановлення внутрішнього освітлення, що забезпечує 300 люксів в усіх визначених специфікацією місцях.²

Вартість життєвого циклу як частина оцінки

Включення вартості життєвого циклу в оцінку тендеру дозволяє провести ґрунтовну оцінку, основу на поданих тендерних пропозиціях. На прикладі закупівлі ламп це буде означати, що ціна закупівлі та встановлення ламп базуватиметься на цінах, поданих учасниками в своїх пропозиціях, а для інших категорій витрат можна зробити більш точні розрахунки.

² Для того, щоб ознайомитись з іншими специфікаціями щодо внутрішнього освітлення, будь-ласка, перейдіть на веб-сайт за посиланням (на всіх офіційних мовах ЄС): http://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm



Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

Важливим принципом в концепції вартості життєвого циклу (і в здійсненні закупівель в цілому) є забезпечення того, що порівнюються схожі показники. **Рівне ставлення** означає, що:

«схожі випадки не повинні оцінюватись по-різному, а різні ситуації не повинні оцінюватись в однаковий спосіб, крім випадків, коли таке оцінювання є обґрунтованим»³.

Отже, для того, щоб оцінити вартість життєвого циклу при здійсненні закупівлі потрібно, щоб учасники торгів надали вартість витрат в однаковому форматі. Це зазвичай робиться шляхом надання електронної таблиці або форми онлайн опитування з відповідними поясненнями по їх заповненню для учасників.

На нашому прикладі із закупівлі освітлення електронна таблиця-опитування містила б такі запитання до учасників торгів:

- Ціна закупівлі однієї лампи
- Кількість ламп, яка потрібна для відповідності вказаній специфікації
- Витрати на встановлення
- Споживання електроенергії кожною лампою на годину (відповідно до сертифікату)
- Середня тривалість роботи лампи (відповідно до сертифікату)
- Витрати на утримання (якщо є частиною присудженого контракту).

Замовник повинен буде надати приблизні дані щодо наступного:

- Кількість годин роботи протягом 3-х років⁴
- Вартість електроенергії за кВт
- Витрати на утримання (якщо не є частиною присудженого контракту).

Така електронна таблиця-опитування для розрахунку вартості життєвого циклу виглядала б так:

Приклад: оцінка			
Назва	Вартість за одиницю	Необхідна кількість для відповідності специфікації	ВСЬОГО (вартість за одиницю x кількість)
Вартість закупівлі (лампи)			
Встановлення		1 (фіксована вартість)	
Споживання електроенергії однією лампою на годину*		8,892 годин	
Утримання		1 (фіксована вартість)	
Заміна ламп		8,892 годин/середня тривалість роботи в	

³ Об'єднані справи C-21/03 та C-34/03 *Fabricom SA v État belge*, параграф 27.

⁴ В таблиці сума 8,892 була розрахована таким чином: 247 робочих днів на рік x 12 годин x 3 роки.

Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

		годинах*	
		Всього вартість життєвого циклу	

* Учасник торгів повинен надати сертифікат або лейбл, що підтверджує подану інформацію.

Відповідно до законодавства ЄС важливо, щоб закупівельна організація могла перевірити вартість витрат, зазначених учасниками в тендерній пропозиції. Деякі застереження щодо цього передбачено в законодавстві України (Закон «Про публічні закупівлі» No.922 від 25 грудня 2015 року).

Правила щодо вартості життєвого циклу, передбачені в директивах ЄС

В директивах ЄС про державні закупівлі

2014 року передбачено спеціальні правила для використання концепції вартості життєвого циклу при оцінці тендерних пропозицій⁵. Для стадії до проведення тендеру таких правил немає, проте, проведення будь-яких ринкових консультацій не повинно нести за собою надання несправедливої переваги жодному учаснику торгів.⁶

Для того, щоб застосовувати вартість життєвого циклу при оцінці тендеру, директивами передбачено наступні умови:

1. Закупівельна документація повинна містити перелік **даних**, які мають подати учасники тендеру, та **метод**, за яким закупівельна організація буде визначати вартість життєвого циклу.

2. Метод, за яким буде розраховуватись вартість життєвого циклу, повинен:

i) базуватись на критеріях, які можна **об'єктивно перевірити та які є недискримінаційними**, не надають несправедливої переваги або ставлять в

Вартість життєвого циклу та е-аукціони

Вартість життєвого циклу можна поєднати з використанням електронних аукціонів. Відповідно до Закону «Про публічні закупівлі» No.922 (ст. 28.3), коли використовується декілька критеріїв для оцінки тендерних пропозицій, можна застосовувати механізм приведеної ціни. Для застосування вартості життєвого циклу приведена ціна повинна відображати також вартість встановлення обладнання, споживання електроенергії, утримання та заміну обладнання. Це можна розрахувати, базуючись на інформації, поданій учасниками торгів, до початку е-аукціону.

Наприклад, учасник, який пропонує встановлення LED освітлення, може зазначити вищу ціну закупівлі, проте, його приведена вартість буде нижчою ніж в учасника, який пропонує встановити галогенне освітлення.

Такий підхід дозволяє учасникам пропонувати різні технологічні рішення, які будуть відповідати зазначеним специфікаціям. Як альтернативний варіант, якщо пропозиції оцінюються, базуючись тільки на ціновому критерії, оцінка вартості життєвого циклу повинна використовуватись на стадії до проведення тендеру для того, щоб визначити та вказати найбільш економічно ефективну технологію.

⁵ Стаття 68 Директиви 2014/24/ЄС; стаття 83 Директиви 2014/25/ЄС.

⁶ Стаття 40 Директиви 2014/24/ЄС; стаття 58 Директиви 2014/25/ЄС.

Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

несприятливе становище окремих учасників торгів;

ii) бути **доступним** для всіх зацікавлених сторін; та

iii) містити вимогу надання тільки тих даних, **які можна відносно легко зібрати і надати сумлінними учасниками торгів**, включаючи тих, що походять з країн-учасниць Угоди про державні закупівлі СОТ.⁷

Концепція визначення «сумлінного учасника торгів» є стандартом прозорості в праві ЄС, що також застосовується до критеріїв присудження контракту і означає гіпотетичного учасника торгів, який повинен бути в змозі зрозуміти закупівельну документацію та, якого можна вважати «достатньо добре проінформованим».

У контексті визначення вартості життєвого циклу даний стандарт означає, що не можна вимагати дані від учасників, якщо це потребуватиме проведення дорогого дослідження, яке вимагатиме багато часу, що не є звичною практикою в такій індустрії.

Розширене застосування вартості життєвого циклу

Як вже було зазначено вище, можливо також додати до вартості життєвого циклу витрати на захист довкілля. В такому випадку витратами є не ті, що понесе замовник, але які понесе все суспільство в цілому. Такий підхід зазвичай використовується при проведенні будівництва та при закупівлі автомобільного транспорту.

Приклад: будівництво

Будівлі мають важкий вплив на навколишнє середовище – як в процесі будівництва, так і при їх використанні, зокрема це стосується споживання електроенергії та інших ресурсів. Вартість життєвого циклу застосовується як для оцінки індивідуальних компонентів споруди (наприклад, ізоляція, покриття для підлоги), так і для оцінки та порівняння різних видів дизайну будинку. В обох випадках важливо визначити кількість

Пояснення основних термінів

Витрати на захист довкілля – вартість витрат на захист довкілля, які не відображені в ціні закупівлі.
Відповідати меті – товари, роботи або послуги, які відповідають потребам користувачів, як визначено технічними та якісними критеріями.

Чиста поточна/приведена вартість – загальна вартість всіх майбутніх витрат та прибутку, пов'язаних з закупівлею або активами, що виражена в поточному грошовому еквіваленті.

Специфікація, що базується на функціональному призначенні – це технічна специфікація, яка визначає кінцевий результат закупівлі, а не вклад, який вносить учасник [також використовується термін *функціональна специфікація* або *специфікація, що базується на характеристиках*].

Стадія до проведення тендеру – період до проведення процедури закупівлі, яка також може використовуватись для розробки технічних специфікацій та ознайомлення з ринком.

Час для заміни – період строку використання товару або послуги.

⁷ Країни-учасниці Угоди про державні закупівлі СОТ: Вірменія, Канада, ЄС (28 країн-членів), Гонг Конг, Ісландія, Ізраїль, Японія, Південна Корея, Ліхтенштейн, Молдова, Чорногорія, Нова Зеландія, Норвегія, Сінгапур, Швейцарія, Тайбей (Китай), Україна та США.

Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

викидів, що спричинює парниковий ефект, для порівняння та вибору більш сталих матеріалів та дизайну. В даному випадку можна використовувати інформаційне моделювання будівлі (англ. *building information modelling*) або інше програмне забезпечення.

Приклад: чисті транспортні засоби

Транспортні засоби спричиняють серйозні ризики для довкілля та соціуму, включаючи забруднення повітря. Існує велика різниця між впливом на довкілля різними типами транспортних засобів (включаючи вибір палива або дизельного двигуна, розмір авто та наявність фільтрів сажі).

Директивою про стимулювання розвитку чистих та енергоефективних дорожніх транспортних засобів (2009/33/ЄС) передбачено вимогу до замовників в ЄС приймати ці фактори до уваги при здійсненні закупівель транспортних засобів. Одним із способів це зробити є визначення вартості викидів в атмосферу різних типів транспортних засобів. Спеціальні значення закріплено в Додатку до Директиви.⁸

Дисконтування майбутніх витрат – більш розширене застосування розрахунку вартості життєвого циклу також включає зменшений розмір витрат, які будуть виникати в майбутньому (наприклад, витрати на електроенергію, утримання або утилізацію). Це важливо для проектів, які розраховані на довший період часу, наприклад, на 5-10 років. Порівняння в такому випадку здійснюється на основі *чистої поточної/приведеної вартості*.

Висновки – Переваги використання концепції вартості життєвого циклу

Визначення вартості життєвого циклу допомагає досягнути низки завдань державних закупівель, включаючи такі:

- Економія коштів платників податків
- Зменшення негативного впливу на довкілля
- Заохочення використання інноваційних технологій.

Хоча на перший погляд може здатися, що розрахунок вартості життєвого циклу товару є складним, проте він використовується кожен день багатьма приватними організаціями та державними органами і може розраховуватись в спосіб, зрозумілий для всіх сторін. Крім того, принципи рівного ставлення та прозорості закріплені в законодавстві ЄС щодо розрахунку вартості життєвого циклу. Закон України «Про публічні закупівлі» також підтримує можливість застосування даної концепції.

Більше інформації про вартість життєвого циклу можна знайти за посиланням:

<http://ec.europa.eu/environment/gpp/lcc.htm>

⁸ Короткий зміст Директиви 2009/33/ЄС та Додатку можна знайти на: <http://ec.europa.eu/environment/gpp/lcc.htm>



**Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та
аномально низької вартості тендерної пропозиції**

<http://www.sci-network.eu/guide/life-cyclewhole-life-costing/>

Калькулятори:

<http://www.smart-spp.eu/> (Excel)

<https://green.harvard.edu/topics/green-buildings/life-cycle-costing> (для «зелених» споруд)

<http://www.upphandlingsmyndigheten.se/omraden/lcc/lcc-kalkyler/> (Агенція державних закупівель Швеції).

Аномально низька вартість тендерної пропозиції

Як можна визначити, чи учасник зможе виконати контракт за ціною, яку він зазначив? Технічна оцінка може допомогти визначити проблеми, а підрядники можуть також мати обов'язок надати тендерне забезпечення або гарантію виконання контракту. Проте, в деяких випадках зазначена ціна є явно нестійкою, тобто, це означає, що контракт не буде виконано. Учасники можуть зазначити низькі ціни в своїх пропозиціях, тому що вони не дотримуються правових обов'язків або тому, що гроші їм передаються незаконно.

Концепція «аномально низької ціни» існує в законодавстві ЄС про державні закупівлі для того, щоб допомогти визначити та (за необхідності) відхилити такі тендерні пропозиції, в той же час забезпечуючи, щоб учасник мав можливість пояснити таку низьку ціну. Можливо, що така низька ціна обґрунтовується законними факторами такими, як наприклад, ефективність постачання або використання інноваційних технологій. Правилами про аномально низькі тендерні пропозиції передбачено, що:

- i) Закупівельна організація зобов'язана запитувати пояснення від учасника, якщо запропонована ним ціна є занадто низькою;
- ii) Учасник повинен мати можливість пояснити запропоновану ним низьку ціну; та

Аномально низькі тендерні пропозиції та е-аукціони

Е-аукціони можуть забезпечити прозорість стосовно тендерних пропозицій, але що, як найнижча ціна не відображає сталої ціни? Одним із способів для замовника вберегти себе від цього є включення до умов торгів застереження, що у випадку, коли тендерна пропозиція буде аномально низькою, вона буде відхилена крім випадку, коли учасник може довести, що пропозиція є законною та сталою.

Е-аукціони можуть також використовуватись для збору даних про моделі ціноутворення та допомогти виявити пропозиції, які є аномально низькими. Це можна зробити порівнявши ціни зі схожими е-аукціонами, які проводились раніше або, які проводились іншими замовниками. Наступним кроком може бути перевірка виконання контрактів учасником – чи вони були успішно виконані.

Такі дані можуть використовуватись для виявлення підозрілих тендерних пропозицій та для ініціювання розслідування в разі необхідності.



Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

- iii) якщо тендерна пропозиція є аномально низькою через надання незаконної державної допомоги або через невідповідність іншому законодавству, вона має бути відхилена замовником.⁹

Сам термін «аномально низька тендерна пропозиція» не визначений в законодавстві ЄС.¹⁰ Одним із підходів є оцінка середньої вартості інших тендерних пропозицій, а також вартість наступної тендерної пропозиції. Якщо найнижча запропонована ціна є значно нижчою за всі інші, така пропозиція може потребувати пояснення.

Суд Справедливості ЄС також розглядав справи про аномально низькі тендерні пропозиції декілька разів. В рішенні у справі *SAG Slovensko*¹¹ Суд постановив, що діалог з учасником був необхідним для того, щоб визначити, чи тендерна пропозиція була насправді аномально низькою з метою уникнення того, що замовник буде діяти упереджено, а також, з метою забезпечити здорову конкуренцію між підприємствами-учасниками. В рішенні у справі *Data Medical Services*¹² Суд постановив, що вплив державних субсидій потрібно приймати до уваги при визначенні того, чи тендерна пропозиція є аномально низькою.

Даними рішеннями у справі було встановлено, що виключення аномально низьких тендерних пропозицій **не повинно бути автоматичним** і потрібно приймати до уваги всі фактори, які стоять за зазначеною ціною в тендерній пропозиції. Тільки в такому випадку замовник вирішує чи відхилити пропозицію з аномально **низькою ціною**.

Положення законодавства України

Хоча в законодавстві України немає чітких правил щодо аномально низьких тендерних пропозицій, частина 7 статті 28 Закону «Про публічні закупівлі» No.922 може бути актуальною. Даною статтею передбачено право замовника запитувати від органів державної влади, підприємств, інституцій і організацій підтвердження інформації, наданої учасником торгів, в рамках їх компетенції. Наприклад, замовник може запитувати підтвердження того, що зазначений розмір заробітної плати, податки та витрати на соціальне страхування (які можуть мати прямий вплив на ціноутворення) є актуальним і що учасником були застосовані антикорупційні заходи. Якщо учасником була надана неправдива інформація або, якщо можна

⁹ Опис положення статті 69 Директиви 2014/24/ЄС та статті 84 Директиви 2014/25/ЄС.

¹⁰ Хоча і в праві ЄС немає окремого визначення аномальної низької тендерної пропозиції, у пропозиціях Єврокомісії від 2011 року щодо нової директиви про закупівлі була така пропозиція (згодом **не** підтримана Радою ЄС та Європарламентом):

"1. Замовники вимагатимуть від суб'єктів господарювання пояснити ціну або вартість, якщо мають місце такі умови:

(а) ціна або вартість є більше ніж на 50 % нижчою від середньої ціни або вартості всіх інших тендерних пропозицій ;

(b) ціна чи вартість є більше ніж на 20 % нижчою від ціни або вартості наступної найнижчої тендерної пропозиції;

(c) на тендер подано принаймні 5 тендерних пропозицій"

¹¹ Рішення у справі C-599/10 *SAG ELV Slovensko and Others*.

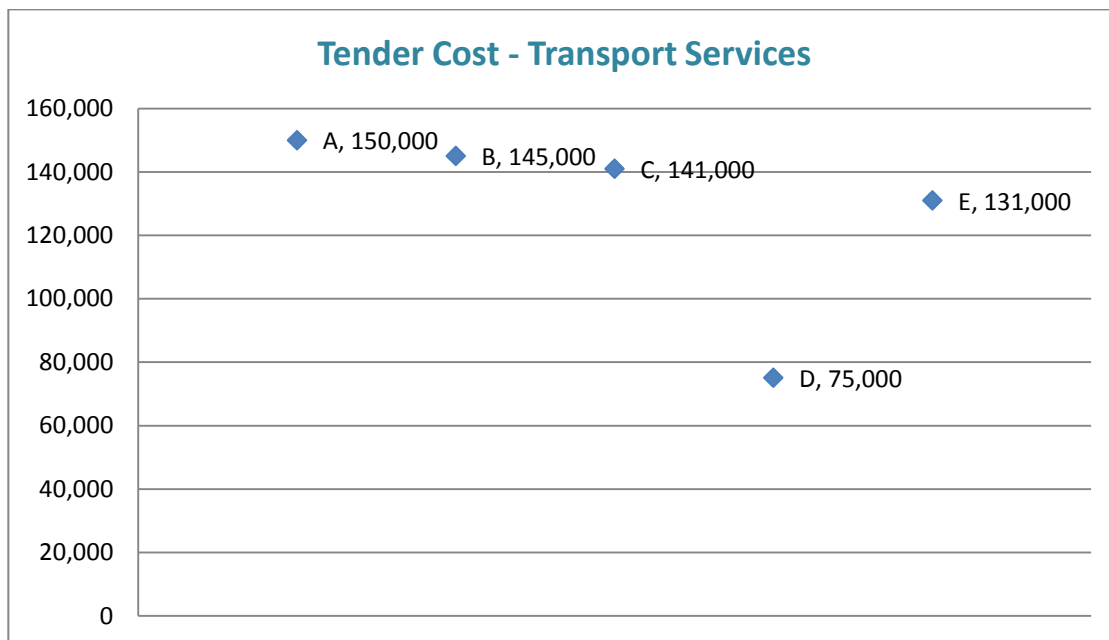
¹² Рішення у справі C-538/13 *Azienda Ospedaliero-Universitaria di Careggi-Firenze v Data Medical Service srl*.



Настанови щодо вартості життєвого циклу товару та аномально низької вартості тендерної пропозиції

застосовувати будь-які підстави, передбачені статтею 17 Закону «Про публічні закупівлі» No.922, така тендерна пропозиція **має бути відхилена**.

Основною відмінністю між положеннями законодавства України і ЄС є те, що законодавством України не дозволяється замовнику запитувати пояснення від учасника, що вимагається відповідно до законодавства ЄС, до того, як виноситься рішення про відхилення тендерної пропозиції з аномально низькою ціною.

Приклад: аномально низька тендерна пропозиція на надання транспортних послуг

Наведений вище розподіл витрат під час проведення тендеру на закупівлю транспортних послуг піднімає питання, чи тендерна пропозиція D є аномально низькою. Вона не тільки є на 50% нижче, від середньої вартості інших тендерних пропозицій, але і більше, ніж на 40% нижче наступної тендерної пропозиції. В такому випадку потрібно поставити такі питання:

- Чи тендерна пропозиція повністю відповідає зазначеній специфікації?
- Чи суб'єкт господарювання, який подав тендерну пропозицію D, працює законно?
- Чи отримував суб'єкт господарювання D законну державну допомогу (наприклад, гранти, субсидії)?¹³

Якщо хоча б на одне із цих питань можна відповісти «ні», тоді тендерна пропозиція D повинна бути відхилена. Проте, в інших випадках може бути законне пояснення такої низької ціни, як наприклад, використання більш паливозберігаючих транспортних засобів або кращих логістичних рішень для управління парком транспортних засобів.

¹³ Короткий опис правил ЄС та України щодо державної допомоги можна знайти за посиланням: <http://eupublicprocurement.org.ua/does-state-aid-arise-when-the-state-supports-monopolies.html>

