

ТЕНДЕР ЯК МЕТОД РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАКУПІВЕЛЬ

Рахімова Аріана Сергіївна,

здобувач групи МА-18к,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: RakhimovaAS@krok.edu.ua

Алькама Віктор Григорович,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управлінських технологій,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: Alkema@krok.edu.ua,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5997-7076>

Ключові слова: тендер, закупівлі, товари, конкуренція, пропозиція, підприємство.

Тендер як метод закупівлі в даний час дуже актуальний, як для комерційних компаній так і для державних. Він дає можливість мінімізувати корупційну складову і укласти контракт на більш вигідних умовах. Для держзакупівель тендер це обов'язкова процедура (при закупівлі понад 50000 грн). І регулюється законом «Про публічні закупівлі»[1]. Для висвітлення тендерних процесів і забезпечення рівних умов для учасників торгів в 2016 р була створена система ProZorro. Філософія ProZorro складається з 3-х основних компонентів[2]:

- Всі бачать все. На порталі ProZorro видно весь процес закупівель від оголошення до переможців.
- Конкуренція понад усе. Державні закупівлі вперше стали конкурентним ринком саме завдяки системі ProZorro. Чим більше учасників на торгах, тим більше конкуренція і отже - економія коштів платників податків.
- Золотий трикутник партнерства. ProZorro об'єднує і враховує інтереси держави, бізнесу і громадянського суспільства.

ProZorro - це адміністратор бази даних і модуля аукціонів. До них підключені електронні майданчики, через які, в свою чергу, підключаються замовники і постачальники. Участь в тендерах для учасників дає можливість знайти нові ринки збуту, що в даний період пандемії COVID-19 як не можна актуально. Перевага платформи, все проходить в онлайн форматі, що знову таки дуже актуально на сьогоднішній день. Для замовників тендеру дають можливість купити товар найкращої якості, з найкращими умовами поставки та оплати за вигідною ціною. Всі вимоги до закупівлі товару, а також до самого постачальника (якість, умови поставки, умови оплати) описані в тендерній документації. Тендерна документація - це, по суті, інструкція, на підставі якої постачальники будуть готувати свої пропозиції. В ній прописуються кваліфікаційні критерії до постачальників, технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі, прикріплює проект договору, зазначає критерії та методикку оцінки тендерних пропозицій, інформацію про мову, валюту тощо. Детальний перелік інформації, яку повинна містити тендерна документація, наведений в ст. 22 Закону України "Про публічні закупівлі"[1].

Тендер - це обов'язкова процедура для державних органів і підприємств України, призначена для проведення публічних закупівель. Така практика була впроваджена в 2016 році, а для освітлення тендерних процесів і забезпечення рівних умов для учасників торгів була створена система ProZorro[2]. Вона дозволила мінімізувати ризик корупційного впливу на діяльність держустанов, а підприємці отримали шанс укласти вигідний контракт з ними. Тендерні закупівлі проводяться в сфері охорони здоров'я, освіти, управління, промисловості і не тільки. Але перемогти в тендері не так-то просто, тому попередньо варто вивчити основну інформацію про цього різновиду торгів. За вартістю послуг, товарів і робіт тендери діляться на допорогові і надпорогові. Допорогові це тендери в яких: вартість товарів та послуг, які планується придбати, становить до 200 тис. грн. (в окремих сферах господарювання – до 1 млн. грн.); вартість робіт – до 1,5 млн. грн. (для окремих сфер – до 5 млн. грн.). Надпорогові це тендери в яких: вартість товарів та послуг, які планується придбати, складає від 200 тис. грн. (або від 1 млн. грн.); вартість робіт – від 1,5 млн. грн. (від 5 млн. грн. для окремих сфер).

Незалежно від того, яка процедура ініційована замовником, тендер повинен відповідати критеріям: відкритості; добросовісної конкуренції; максимальної економічної вигоди; відсутності дискримінації учасників; неупередженості.

Перший етап тендера це старт торгів. Замовник організовує проведення закупівлі шляхом публікації відповідного оголошення на електронних майданчиках, що мають акредитацію Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Через державний сайт prozorro.gov.ua торги не проводяться. В оголошенні зазначаються документи для участі в тендері і умови участі в ньому: опис товарів/послуг/робіт, які планується придбати; кваліфікаційний рівень учасників; критерії та методики оцінки пропозицій, що надійшли.

Другий етап. Подача тендерних пропозицій. Дізнавшись про тендер, потенційні компанії-виконавці реєструються на електронному майданчику, вивчають правила участі в аукціоні і починають збір запитуваних документів. Для подачі заявок відводиться певний термін. Всі дії проводяться онлайн, але це не означає, що до підготовки пропозиції не можна поставитися поблажливо. Навіть формальна помилка часто стає причиною відхилення пропозиції, тому всі дані потрібно попередньо перевірити, причому краще кілька разів. Поки до завершення терміну прийому заявок залишається більше 10 днів, учасники можуть задавати питання ініціатору тендеру. На відповідь відводиться 3 дні. Якщо замовник вирішив змінити умови участі в держзакупівлі, термін прийняття заявок автоматично продовжується на 7 днів або більше. А всі учасники отримують про це відповідне повідомлення. Для допуску до аукціону їм потрібно скорегувати подану документацію. Якщо компанія-претендент не відповідає новим умовам торгів або з якихось причин вирішила не брати участі в них, вона може відкликати заявку.

Третій етап це тендерний аукціон. Коли починається тендер, компанії-претенденти в заздалегідь визначеному порядку знижують ціни. Попередньо електронна система відкриває всі пропозиції, оскільки до старту аукціону їх

ніхто не бачить. Для торгів передбачено три етапи. Кожен новий починається з останньої суми попереднього. При зниженні ціни учасники повинні робити крок вище мінімально передбаченого умовами закупівлі. Проведення аукціону є відкритим. Щоб відбулися допорогові торги, заявку повинен подати хоча б один учасник. Для надпорогових закупівель мінімум становить два учасники. В іншому випадку аукціон скасовують.

Четвертий етап тендера це оцінка пропозицій. Коли завершується тендер, визначення переможця відбувається за принципом найбільшої фінансової вигоди. Крім того, система може враховувати і нецінові критерії: суму можливих експлуатаційних витрат; форми оплати; умови гарантії; термін здачі проекту.

П'ятий етап тендера це підписання договору. Фінальній частині тендерної процедури передують публікація на електронному майданчику повідомлення про визначення переможця, з яким замовник планує підписати договір. Повідомлення відповідного змісту отримує кожен з учасників. Якщо у кого-то з них є підстави для того, щоб оскаржити торги, він направляє скаргу до Уповноваженого комітету. Також учасники аукціону можуть вимагати від замовника роз'яснювальні дані по тому, якими конкурентними перевагами володіє переможець. Якщо скарги по завершених торгах не надходили, замовник укладає договір з переможцем протягом 20 діб після публікації про вибір виконавця. За фактом завершених торгів тендерним комітетом оформляється протокол [3].

Для підприємців є достатньо багато інструктивно-методичних ресурсів де надаються поради як провести успішну закупівлю[3,4]. Вимога до закупівлі має бути конкретно й достатньою. Не слід ускладнювати тендерну документацію так, як це часом виглядає в державних (публічних) закупівлях. Але, і не варто намагатися надмірно спростити умови участі. Учаснику потрібно знати, який перелік документів буде достатнім для розгляду його кандидатури, а тендерній комісії забезпечити чесну оцінку пропозицій. Найчастіше такими документами є специфікація на товар, дефектний акт або технічне завдання. В існуючих порадиниках подається детальні інструкції для учасників тендеру які допомагають реалізувати тендерні процедури ефективно.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про публічні закупівлі».- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>
2. Правила проведення тендеру в Україні. Як швидко їх освоїти? - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tender.uub.com.ua/pro-prozorro/pravila-provedennya-tendera-v-ukraini-scho-potribno-znaty>
3. Правила успішного тендера в комерційній системі закупівель.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://e-tender.ua/news/pravila-uspishnogo-tendera-v-kommercijnij-sistemi-zakupivel-588>
4. Тендерна документація: визначення, нормативно-правова база.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://infobox.prozorro.org/articles/tenderna-dokumentaciya>