

Тендер як метод реалізації закупівель

Костянтин Крикуненко

здобувач освітньої програми «Маркетинг»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: Krykunenkoka@krok.edu.ua

Віктор Алькема

доктор економічних наук, професор,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: Alkema@krok.edu.ua,
ORCID: 0000-0001-5997-7076

Актуальність дослідження: Актуальність дослідження цього питання є вкрай важливою, оскільки забезпечення ефективності та прозорості процесу закупівель є ключовим елементом державного управління та бізнесу. Тендерний процес є одним з головних методів реалізації закупівель, що дозволяє забезпечити конкурентність та рівні умови участі для різних постачальників. Тендерний процес також дозволяє зменшити ризики корупції та недобросовісної конкуренції, що можуть відбутися при беззастережному виборі постачальника. Дослідження можуть допомогти вдосконалити законодавчу базу та практичну реалізацію тендерних процедур, що в свою чергу сприятиме розвитку бізнесу та економіки загалом.

Об'єктом дослідження є сам процес тендерної закупівлі, включаючи законодавчу базу, процедури, умови участі, критерії відбору, оцінку пропозицій та укладення договору. Також об'єктом дослідження є фактори, які впливають на результативність тендерних процедур, такі як ризики корупції, недобросовісна конкуренція, відсутність якості у пропозиціях постачальників, а також ефективність використання державних коштів.

Предметом дослідження є вивчення теоретичних та практичних аспектів тендерних процедур, їхніх переваг та недоліків, а також факторів, що впливають на їх ефективність.

Метою дослідження є вивчення ефективності тендерних процедур, їхніх переваг та недоліків, а також визначення факторів, які впливають на результативність тендерних закупівель. Крім того, метою дослідження є встановлення можливостей вдосконалення тендерних процедур, зокрема розробки рекомендацій щодо вдосконалення законодавчої бази та практичної реалізації тендерних процедур.

Етапи та результати дослідження. На першому етапі досліджували сутність сучасного розуміння терміну тендер. З'ясовано, що тендер - конкурентна форма розміщення замовлення на закупівлю товарів, надання послуг чи виконання робіт відповідно до наперед визначених у документації умов в узгоджені терміни на принципах загальності, справедливості й ефективності. Контракт укладається з переможцем тендеру — учасником, який подав пропозицію, що відповідає документації і в якій надані найкращі умови [3].

Відповідно до чинного законодавства, а саме Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII, конкурентна процедура закупівлі (тендер) – це здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу [4]. 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. 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 [2].

Мета проведення тендеру - це вибір найкращого постачальника товарів або послуг за оптимальними умовами для замовника. Цей процес дозволяє забезпечити конкурентність та ефективність закупівель, зменшити витрати на придбання, а також забезпечити високу якість товарів та послуг, що надаються. Також, проведення тендеру дає можливість замовнику визначити ринкову ціну на певну продукцію або послугу, оцінити ризики, пов'язані з закупівлею, та встановити умови оплати та поставки, що найбільш вигідні для замовника.

Основними елементами тендерного процесу є:

а. кваліфікаційні вимоги – це умови, за яких потенційні виконавці допускаються до участі у тендері;

б. тендерна документація – комплект документів, в яких жорстко зафіксовані обов'язкові умови майбутнього тендера. Розповсюджується безкоштовно, її зміст регламентується законодавством. Тендерна документація, в першу чергу, повинна забезпечувати потенційних учасників вичерпною інформацією про предмет торгів, для цього замовником подається детальна характеристика товарів, послуг чи робіт, що підлягають закупівлі. В тендерній документації повинен бути визначений порядок подання пропозицій торгів. Тендерна документація детально описує умови майбутнього контракту.

в. тендерна пропозиція — пропозиція щодо певного предмета закупівлі, яка готується та подається виконавцем замовнику відповідно до вимог тендерної документації [4].

В Україні проводяться як комерційні тендери, так і тендери в публічних закупівлях.

Комерційні тендери та тендери в публічних закупівлях є двома різними видами тендерів, які використовуються для здійснення закупівель різного типу. Основна різниця між цими двома типами тендерів полягає в тому, що комерційні тендери є процесом закупівлі товарів, послуг або робіт для потреб комерційних організацій, тоді як тендери в публічних закупівлях використовуються для закупівлі товарів, послуг або робіт для державних органів та їх підрозділів. Одна з основних відмінностей між цими двома типами тендерів полягає в правовому регулюванні. Тендери в публічних закупівлях регулюються законодавством

про державні закупівлі, яке забезпечує прозорість та конкурентний відбір постачальників, тоді як комерційні тендери регулюються договорами між підприємствами та їх партнерами. Комерційні тендери частіше використовуються для закупівлі продуктів та послуг у рамках бізнес-операцій, тоді як тендери в публічних закупівлях зазвичай використовуються для закупівлі товарів, послуг та робіт для державних органів та їх підрозділів, таких як школи, лікарні та інші установи.

Тендери оголошують на покупку товарів, послуг або робіт. Переможцем система обирає того Учасника, який на редукованій запропонував найменшу ставку, а також чий умови підійшли Замовнику. Для Постачальників (Учасників) - це можливість отримати на гарних умовах довгострокове замовлення на поставку товарів або виконання послуг, робіт. Для Замовників - швидко знайти виконавця для вирішення різних завдань: від проведення капітального ремонту до поставки продукції.

Тендерні закупівлі в Україні проводяться через систему електронних торгів Prozorro [1]. Україна має декілька електронних торгових майданчиків, які пропонують електронні тендери. Основні з них - це: Prozorro. Проект державних закупівель, який створений з метою запобігання корупції та забезпечення ефективності державних закупівель. Tender.ua. Ця платформа пропонує інформацію про тендери та аукціони у всіх регіонах України. SmartTender.biz. Цей ресурс дозволяє проводити тендери для закупівель у галузях будівництва, енергетики, транспорту та інших сферах. UA-Tenders. Ця платформа пропонує інформацію про тендери, що проводяться в Україні та за кордоном.

Ці платформи є зручним та прозорим інструментом для проведення закупівель, які дозволяють забезпечити конкуренцію та зменшити витрати на закупівлю для державних та комерційних організацій.

Законодавство України передбачає, що тендери проводять із застосуванням 2-х процедур. Відкриті торги - беруть участь будь-які суб'єкти господарювання. Це основна процедура проведення закупівель і тендерів в нашій країні. Починається з подачі і розкриття пропозиції на акредитованих майданчиках Prozorro, як tender.uub.com.ua. Учасники можуть задавати питання по тендеру. Замовник повинен відповісти протягом 3-х робочих днів. Потім проводиться редуковане на зниження ціни і визначається краща пропозиція. З переможцем укладається договір, який публікується в системі. Також буде відома інформація про відхилені пропозиції.

Переваги відкритих торгів: прозорість та конкуренція, відкриті торги забезпечують прозорість процесу закупівлі та конкурентний відбір постачальників, що знижує ризик корупції та сприяє отриманню оптимальних умов для держави; широкий вибір постачальників, відкриті торги забезпечують можливість залучення широкого кола постачальників, що дозволяє державі отримати більш конкурентоспроможні ціни та якісні продукти або послуги; принцип вільного доступу, будь-яка зацікавлена компанія має можливість взяти участь в відкритих торгах, що сприяє створенню рівних умов для учасників.

Недоліки відкритих торгів: високі витрати, проведення відкритих торгів вимагає великих фінансових витрат на рекламу процесу та організацію торгів; довгий термін проведення, проведення відкритих торгів може зайняти досить довгий час, що не завжди відповідає потребам держави; не відповідає всім потребам, деякі продукти або послуги можуть не підходити для проведення відкритих торгів через свою складність або особливості, що вимагають іншого типу закупівлі.

Конкурентний діалог - допомагає Замовникам до оформлення заявки на тендер переговорити з Учасниками торгів. В процесі таких переговорів з'ясовують параметри робіт або послуг, що виставляються на тендерні закупівлі в Україні. Крім того, конкурентний діалог допомагає визначитися із закупівлею юридичних, консультаційних послуг при замовленні, наприклад, наукових досліджень. Процедура проходить в 2 етапи: надання рішень на вимогу замовника та визначення вартості робіт.

Переваги конкурентних діалогів: більш точне визначення вимог, під час конкурентного діалогу замовник має можливість уточнити свої вимоги та отримати пропозиції постачальників щодо їх реалізації, що дозволяє визначити найкращий варіант; сприяє інноваціям, конкурентний діалог може стати стимулом для пошуку нових, інноваційних рішень, що можуть підвищити якість послуг або продуктів; індивідуальний підхід, конкурентний діалог дозволяє замовнику знайти рішення, яке відповідає його потребам та вимогам, а не тільки вибрати найкращу пропозицію з наявних.

Недоліки конкурентних діалогів: складний процес, конкурентний діалог є досить складним процесом, який вимагає великих зусиль з боку замовника та постачальників; високі витрати, проведення конкурентного діалогу може зайняти багато часу та коштів на проведення зустрічей та переговорів; не завжди підходить для всіх закупівель, конкурентний діалог може не бути ефективним для деяких закупівель, де не потрібен індивідуальний підхід або вимагається швидкість проведення.

Практична значущість результату дослідження. Практична значущість дослідження полягає в наступному: допомога замовникам та постачальникам у розумінні процесу тендерних закупівель та їх особливостей; забезпечення прозорості та конкурентності процедур закупівель, що сприяє підвищенню ефективності та якості послуг та продуктів; розробка кращих практик проведення тендерних закупівель та їх впровадження в практику бізнесу; створення умов для зниження корупційних ризиків та визначення шляхів їх запобігання.

Ключові слова: тендер; закупівля; електронний тендер; законодавство про закупівлі; умови тендеру.

Список використаних джерел

1. Prozorro. Тендерні закупівлі в Україні через систему Prozorro. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tender.uub.com.ua/pro-prozorro/elektronni-tenderni-zakupivli>.

2. Prozorro. Що таке тендер? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tender.uub.com.ua/pro-prozorro/yak-tendery-prohodat-na-elektronnyh-majdanchikah>.
3. Вікіпедія — вільна енциклопедія. Тендер. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D1%80_\(%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D1%80_(%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81)).
4. Закон України. Про публічні закупівлі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>.