***ЗАТВЕРДЖЕНО***

***Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»***

***18 квітня 2019 року № 88-Н***

*Форма № П-4.04*

*ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ*

*«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»*

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій

Форма навчання заочна

Кафедра бухгалтерського обліку і аудиту

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Допускається до захисту** |
|  | Завідувач кафедри \_\_\_\_\_\_\_\_ Є.А. Карпенко |
|  | «\_\_\_\_ » червня 2021 р. |

**ДИПЛОМНА РОБОТА**

***на тему*: «Особливості проведення конкурентних процедур закупівель»**

***зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівлі та біржова діяльність»***

***за освітньою програмою «Публічні закупівлі»***

***ступеня «магістр»***

|  |  |
| --- | --- |
| **Виконавець роботи** | **Даценко Аліна Іванівна**    01.06.2021 р. |
| **Науковий керівник** | **к.е.н., доцент Карпенко Євгенія Анатоліївна**    **01.06. 2021 р.** |

**Полтава – 2021**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **ЗМІСТ** | |  |
| **ВСТУП...............................................................................................................** | | | 3 |
| **Розділ 1. Економіко-теоретичні засади державного регулювання публічних закупівель** | | | 6 |
| 1.1. | | Категоріально-понятійний апарат публічних закупівель……....... | 6 |
| 1.2. | | Нормативно-правове регулювання здійснення конкурентних процедур закупівель ……………………………………………..….. | 21 |
| 1.3. | | Принципи здійснення конкурентних процедур закупівель ……… | 42 |
|  | | Висновки за розділом 1………………………………………………… | 49 |
| **Розділ 2. Сучасний стан та методика проведення основних процедур публічних закупівель ………………………………………………………..** | | | 52 |
| 2.1. | | Порядок планування відкритих торгів …………….………………. | 52 |
| 2.2. | | Порядок оголошення та проведення відкритих торгів, як основної процедури закупівлі ………………………………………………... | 73 |
| 2.3. | | Особливості проведення торгів з обмеженою участю та конкурентного відбору …………………………………………….. | 100 |
|  | | Висновки за розділом 2…………………………………………………. | 113 |
| **Розділ 3. Напрями підвищення ефективності проведення конкурентних процедур закупівлі .………………………………….…** | | | 115 |
| 3.1. | | Методика оцінювання корисності тендерних пропозицій і відповідальності виконавців ……………………………..…………. | 115 |
| 3.2. | | Концепція державного регулювання ринку публічних закупівель у сфері будівництва на базі економічної корисності тендерів ……. | 125 |
| 3.3. | | Зарубіжний досвід регулювання конкурентних процедур закупівель як господарсько-правового засобу забезпечення ефективного використання державних коштів …………………………………….. | 136 |
|  | | Висновки за розділом 3………………………………………………… | 142 |
| **ВИСНОВКИ**....................................................................................................... | | | 145 |
| **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ………..** | | | 149 |
| **ДОДАТКИ..........................................................................................................** | | | 160 |

**ВСТУП**

У ринкових умовах система публічних закупівель є невід’ємним елементом управління державними фінансами. Об’єктивною передумовою її існування виступає потреба органів державної влади й місцевого самоврядування у матеріальних ресурсах і послугах для виконання цільових програм на загальнодержавному і місцевому рівні, а також здійснення поточної діяльності. Вона покривається шляхом придбання необхідних товарів, робіт і послуг за рахунок державних коштів шляхом здійснення конкурентного відбору учасників, що дає змогу заощадити державні кошти при придбанні продукції, необхідної для виробництва суспільних благ, забезпечити прозорість і підконтрольність процесу постачання.

Система публічних закупівель відіграє також роль потужного важеля державного впливу на економіку, вирішення соціально-економічних проблем, стимулювання науково-технічного прогресу. Тому обрана тема є актуальною.

Необхідність удосконалення прикладного інструментарію системи управління публічними закупівлями, його важливість для науки та практики підтверджується значною кількістю робіт науковців, серед яких варто відзначити праці С. Абрамова, Л. Балабанова, О. Бєлєнкової, С. Бушуєва, С. Войтко, О. Голіната, М. Гофмана, Є. Карпенко, В. Лича, В. Ніколаєва, О. Ноги, В. Онегіної, С. Осики, В. Пятницького, Н. Резнік, Я. Рекитара, Г. Рижакової, А. Скрипника, Л. Сорокіної, С. Стеценка, Г. Сухадольского, Н. Фалькевича, П. Шевців, в яких вирішено цілу низку завдань регулювання ринку публічних закупівель.

Праці зазначених науковців обумовили теоретичну основу для даного дослідження, а аналіз висвітлених в них проблемних питань переконує, що регулювання державних видатків шляхом удосконалення ринку публічних закупівель є нагальною потребою.

Мета дипломної роботи полягає у розробленні й обґрунтуванні теоретичних, методичних, організаційно-практичних рекомендацій щодо здійснення конкурентних процедур закупівель в Україні.

Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі завдання:

- дослідити категоріально-понятійний апарат публічних закупівель;

- вивчити особливості нормативно-правового регулювання здійснення конкурентних процедур закупівель;

- узагальнити існуючі принципи здійснення конкурентних процедур закупівель;

- дослідити існуючий порядок планування відкритих торгів;

- дослідити існуючий порядок оголошення та проведення відкритих торгів, як основної процедури закупівлі;

- дослідити особливості проведення торгів з обмеженою участю та конкурентного відбору;

- розробити методику оцінювання корисності тендерних пропозицій і відповідальності виконавців;

- запропонувати концепцію державного регулювання ринку публічних закупівель у сфері будівництва на базі економічної корисності тендерів;

- узагальнити зарубіжний досвід регулювання конкурентних процедур закупівель як господарсько-правового засобу забезпечення ефективного використання державних коштів.

Об’єктом дослідження є процеси здійснення конкурентних процедур закупівель.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та організаційні засади проведення конкурентних процедур закупівель в Україні та закордоном.

Теоретичною основою проведених досліджень є положення сучасної економічної теорії, а також теорії економічної, фінансової і бюджетної безпеки держави, засади протидії корупції у державному секторі країни та сучасні статистичні методи дослідження. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціальні методи і прийоми досліджень. У процесі дослідження застосовані методи кластерного аналізу – для аналізу економічної ефективності діючої системи публічних закупівель, методи порівняльного аналізу та контент-аналізу – для класифікації процедур закупівель, організаторів та учасників державних закупівель, методи економетричного аналізу для розробки науково-методичних підходів та вдосконалення інструментарію конкуретних процедур закупівель.

В процесі розгляду поставлених задач для більш чіткого та наочного відображення результату використано набір функціональних програм в середовищі MS Excel, публічний модуль аналітики BI Prozorro.

Інформаційною базою дослідження слугують праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем функціонування ринку публічних закупівель в Україні та світі, законодавчі акти Верховної Ради України, укази Президента України, постанови Кабміну України, статистична інформація щодо тенденцій розвитку ринку публічних закупівель в Україні, її регіонах та країнах Європи.

**РОЗДІЛ 1**

**ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

**ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ**

**1.1. Категоріально-понятійний апарат публічних закупівель**

На сучасному етапі розвитку теорії макроекономіки державні закупівлі розглядаються як складова сукупних видатків, однак сутність цього поняття вказаним не вичерпується. Одночасно широкого розповсюдження набуло і поняття «публічні закупівлі», зміст якого є майже тотожним змісту поняття «державні закупівлі». Втім, між ними є і відмінності, на яких варто зупинитись детальніше.

Поняття «державні замовлення» – прообраз сучасного поняття «публічні закупівлі» – було вперше застосоване Держпланом СРСР при розробці проекту народногосподарського плану на 1988 рік. Нездатність забезпечення народногосподарських планів зумовила появу державного замовлення, яке охопило 70-80 % загальних обсягів народного господарства і повністю було забезпечене необхідними матеріальними ресурсами. Продукцію, виготовлену понад державне замовлення, виробнику було дозволено реалізовувати самостійно. Починаючи з 1993 року, коли система централізованого планування виробництва і розподілу матеріально-технічних ресурсів поступово втрачала свою дієздатність і адекватність економічній ситуації, трансформувались і функції державного замовлення [77].

Поняття «публічні закупівлі» набуло вживаності не тільки в юридичній, а також в економічній науці. Незважаючи на це, а також на наявність численних наукових досліджень, дотепер відсутній єдиний загальновизнаний підхід до визначення поняття «публічні закупівлі».

В аспекті підвищення ефективності здійснення конкурентних процедур закупівель виникає необхідність чіткого формулювання єдиного розуміння вказаного поняття (додаток А.1).

До наведених у додатку А.1 понять варто додати, що публічні закупівлі товарів, робіт і послуг є правовим механізмом, що дає змогу державі обрати суб’єктів господарювання, які виконають державне замовлення на найбільш вигідних ринкових умовах. Останнє може бути досягнуто тільки за умови неупередженого конкурсного процесу проведення закупівлі та відбору переможця на основі заздалегідь визначених критеріїв. Кінцевою метою публічних закупівель є ефективне визначення постачальника, який повністю відповідає кваліфікаційним критеріям конкурсу та встановив найнижчу вартість своїх товарів, робіт, послугу.

З даних визначень необхідно підкреслити, що публічні закупівлі дозволяють державі укладати договори із суб’єктами приватного сектору, які покликані вирішувати соціально-економічні проблеми держави та суспільства, забезпечувати проведення наукових досліджень, створювати і впроваджувати новітні технології й розробки.

Необхідність публічних закупівель обумовлюється, як правило, відсутністю у інституційних одиниць державного сектору ресурсного потенціалу для виконання тих завдань, які на них покладено.

Публічні закупівлі забезпечують розвиток та функціонування стратегічних галузей економіки, системи національної безпеки, охорони здоров’я, освіти, науки, культури, фізичної культури і спорту, дотримання порядку і т.п.

Внаслідок функціонування системи публічних закупівель держава задовольняє суспільні потреби в товарах, роботах, послугах, а також утримує та фінансує бюджетні установи.

Ефективна система публічних закупівель забезпечує надання преференцій національним виробникам, стратегічну підтримку провідних промислових підприємств, захист галузей промисловості, що розвиваються, дотримання національних стандартів якості.

При цьому економічний ефект від використання публічних закупівель виявляється не лише у масштабах прямої економії коштів від зниження цін на об’єкти постачання, a також у заощадженні на експлуатаційних витратах під час використання придбаних благ внаслідок підвищення якості ресурсів за незмінної ціни угоди, наявності додаткових вигод.

Поява поняття «публічні закупівлі» в українському законодавстві була обумовлена прийняттям Закону України «Про публічні закупівлі» [78], надалі механізм їх здійснення було деталізовано Постановами Кабінету міністрів, положеннями, інструкціями, програмами та іншими законодавчими актами з організації тендерних операцій.

На нашу думку поняття «публічні закупівлі» відображає організаційний (процедурний) аспект придбання продукції, робіт, послуг за державні кошти, у той час, як поняття, «державні закупівлі» більшою мірою стосується вартості благ, придбаних чи запланованих до придбання.

Роком докорінних змін у системі публічних закупівель України став 2016, і не лише тому, що Закон України «Про публічні закупівлі» набув чинності, але й через те, що вся система публічних закупівель була переведена на електронний майданчик і стала здійснюватися виключно в електронній формі.

Відповідно до Закону [78] конкурентні процедури закупівель називаються тендерами і трактуються як: «здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу» [78].

Разом з тим у науковій літературі відсутній єдиний підхід до трактування слова «тендер», що підтверджують дані додатку А.2.

Тотожність понять насамперед полягає в конкурсній процедурі вибору переможця. Розглянувши та проаналізувавши усі вищенаведені визначення поняття тендер, конкурс, прок’юремент можна визначити відмінності даних понять, зокрема: Legal English dictionary та Фомічєв Б.І. розглядають тендер, як офіційну пропозицію на постачання товарів, робіт та послуг; Investor Dictionary та К.В. Кузнєцов під тендером розуміють постачання товарів, робіт та послуг; в Міжнародному економічному словнику-довіднику, інтернет виданні: «Що таке тендер?», комерційному словнику, в працях Д.О. Бондаренко, Л.П. Батенко, О.А. Загородніх, В.В. Ліщинський та в Положенні «Про порядок проведення аукціонів (публічних торгів) з реалізації заставленого майна» «тендер» трактується, як форма (процедура) розміщення замовлень.

З точки зору особливостей міжнародної торгівлі торги представляють собою один з різновидів угод з використанням механізму пропозиції та акцепту, сама ж практика проведення міжнародних торгів включає в себе чотири етапи, на кожному з яких відбувається складання та підписання відповідних документів.

У міжнародній практиці англомовних країн для позначення механізму тендерних закупівель використовується термін «procurement». Прок’юремент – сукупність практичних методів і прийомів, що дозволяють максимально забезпечити інтереси замовника при проведенні закупівельної кампанії за допомогою конкурсних торгів [1].

Вчена Корепанова-Камська Д.С. визначає прок’юремент як систему організації закупівель на кошти федеральних, муніципальних бюджетів, кредити Світового банку, яка застосовується на Заході і базується на принципах гласності, справедливості, економічності, ефективності і підзвітності [35, С. 75].

Більш розгорнуте визначення прок’юременту надає український вчений В. Смиричинський: Прок’юремент – конкурентна система закупівлі продукції в ринковій економіці, що базується на принципах гласності проведення торгів, справедливості товарного обміну, економічності, ефективності та підзвітності обмінних операцій, обов’язковості виконання контрактних умов [85, С. 12].

Отже, Прок’юремент за змістом відповідає терміну «тендер», «конкурс» чи «конкурсні торги» і являє собою систему методів і прийомів закупівель, які дозволяють задовольнити першочергові потреби соціально-економічного розвитку країни в умовах конкуренції, що зменшує витрати держави при здійсненні таких закупівель.

На основі дослідження наукової літератури ми з’ясували співвідношення змісту понять: прок’юремент, конкурс, торги (рис. 1.1).

**Рис. 1.1. Співвідношення змісту понять: прок’юремент, конкурс, торги**

На основі проведеного дослідження можна сформулювати власне визначення, яке можна буде застосовувати в українському законодавстві.

Отже, тендер - це спосіб укладення договору на постачання товарів, проведення робіт або надання послуг шляхом вибору особи, яка запропонувала найкращі умови.

У період, коли ринок насичений, і перенасичений різними пропозиціями на зразок "купи у нашій компанії", "замов у нас", "найми наше підприємство", і у замовника, у і покупця з'являється можливість влаштувати тендер для задоволення своїх потреб.

Конкурс серед потенційних виконавців або постачальників будь-якої продукції, робіт, послуг, за умовами замовника дозволяє останньому оптимізувати свої витрати за критеріями "ціна – якість – строки"[38].

Проведення конкурсних процедур дозволяє отримати низку переваг, зокрема:

1) регулювати ціну продукції та послуг, використовуючи механізм конкуренції;

2) висувати більш жорсткі вимоги з гарантування якості та належного виконання договірних зобов'язань;

3) запропонувати різні методи фінансового регулювання:

а) торги з пропозицією ціни;

б) торги зі знижкою ціни, при яких ціна фіксується в оголошенні про торги, а оференти пропонують свою знижку;

4) запропонувати умови кредитування робіт, різні форми оплати продукції: готівкою, безготівковою оплатою, на основі товарообмінних операцій, а також інші умови [55].

Оскільки кількість і складність ситуацій, які виникають у процесі проведення процедур державних закупівель зростають, управління закупівлями повинно мати науково-обґрунтовану класифікацію державних закупівель, що дозволить збільшити можливості з вибору і реалізації управлінських рішень.

Обґрунтована класифікація державних закупівель необхідна для розуміння правильної вибору та організації процедур, організації роботи тендерного комітету, інформаційної та фінансової складової процесу.

Дослідження наукової літератури виявило недостатній рівень дослідження питання щодо класифікації державних закупівель. Відсутність чіткої класифікації вносять значну невизначеність у даному питанні.

Невизначеність класифікації державних закупівель зумовлена недостатнім рівнем сформованості понятійного апарату державних закупівель як молодої сфери економічних знань.

Так, В.В. Жуков поділяє державні закупівлі на дві категорії [86, С. 48]: закупівлі товарів, робіт і послуг у рамках держзамовлення (наприклад, закупівля озброєння і спорядження військовими відомствами); закупівлі в рамках реалізації проектів, які фінансуються за рахунок державних коштів (у цьому випадку закупівлі здійснює недержавне відомство, а організація (підприємство), що одержало на визначених умовах державні кошти для реалізації проекту).

Інші вітчизняні вчені Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. [2, С. 97] розширюють напрямами здійснення державних закупівель: закупівлі товарів, робіт і послуг у межах держзамовлення; закупівлі в рамках реалізації проектів, що фінансуються за рахунок державних коштів (у цьому випадку закупівлі робить компанія, що одержує на певних умовах державні кошти для реалізації проекту); закупівлі, які здійснюються у межах проектів, що їх фінансують міжнародні фінансові організації — МБРР, ЄБРР, регіональні банки розвитку та ін.; закупівлі ресурсів для інвестиційних проектів у рамках проектного фінансування.

Класифікація на конкурентні (конкурсні та позаконкурсні) і неконкурентні (закупівля у єдиного джерела) тендерні закупівлі є достатньо вдалою з точки зору забезпечення принципу дотримання конкуренції, задекларованого тендерним законодавством України.

Можна виділити класифікацію державних закупівель за способом їх побудови: централізована, децентралізована та змішана моделей.

При централізованій моделі створюється централізований закупівельний орган, визначається номенклатура, обсяг продукції і коло замовників, для яких закуповується продукція. У рамках галузевого відомства можлива розподільча централізація.

Дослідник Н.Б. Ткаченко зазначає, що державна закупівля в Україні побудована на засадах децентралізованої моделі, відповідно до якої замовники як розпорядники державних коштів самостійно здійснюють державну закупівлю та укладають договір з учасником, крім закупівлі на засадах міжвідомчої координації, яка здійснюється за централізованою моделлю [86, С. 102-103].

Децентралізована модель передбачає, що закупівля здійснюється безпосередньо розпорядниками державних коштів.

Змішана модель передбачає застосування централізованої та децентралізованої моделей одночасно.

На нашу думку найбільш важливою з практичної точки зору є класифікація процедур закупівель, виходячи із очікуваної вартості (табл. 1.1).

*Таблиця 1.1*

**Класифікація публічних закупівель в залежності від планової річної очікуваної вартості предмета закупівлі**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Очікувана вартість предмета закупівлі** | **Вид замовника** | **Варіанти здійснення закупівлі** |
| До 50 тис. грн | Звичайний замовник та замовник, що діє в особливій сфері | Допорогова закупівля  1. Здійснення закупівель без використання електронної системи з оприлюдненням в електронній системі закупівель Звіту про договір про закупівлю, укладений без використання електронної системи закупівель.  2. Використання електронного каталогу  3. Здійснення спрощеної закупівлі |
| 50 тис - 200 тис. грн для товарів і послуг;  50 тис.грн - 1,5 млн грн для робіт | Звичайний замовник | Допорогова закупівля  1. Використання електронного каталогу  2. Здійснення спрощеної закупівлі |
| 50 тис – 1 млн. грн. для товарів і послуг;  50 тис.грн - 5 млн грн для робіт | Замовник, що діє в особливій сфері |
| Від 200 тис. грн для товарів і послуг;  Від 1,5 млн грн для робіт | Звичайний замовник | Надпорогова закупівля  1.1. відкритих торгів (якщо предмет закупівлі від 133 тис. євро (для товарів і послуг) і 5 150 тис. євро для робіт — то обов’язкова публікація оголошення англійською мовою)  1.2. торги з обмеженою участю  1.3 конкурентний діалог (для товарів і послуг) і 5 150 тис. євро для робіт — то обов’язкова публікація оголошення англійською мовою)  2. Переговорна процедура закупівлі |

Для ефективного проведення тендерів та визначення найякіснішого постачальника потрібно, насамперед, правильно поставити цілі та завдання. Це полегшить процедуру оцінки тендерних пропозицій: надасть змогу відразу відкинути пропозиції, котрі не відповідають цілям даного тендера. Правильно поставлені цілі та завдання допоможуть провести ефективні закупівлі.

Закупівля товарів державою проводиться на кошти платників податків відповідно до правил, які регламентуються законодавством.

Державні закупівлі проводяться з метою задоволення потреб суспільства. Що стосується закупівель, проведених недержавними підприємствами, або приватними особами, то вони проводяться з метою забезпечення потреб самої підприємства чи особи та на їхні кошти [57].

Незважаючи на розбіжність у меті, вимоги до державних та приватних закупівель ставляться схожі (табл.1.2).

*Таблиця 1.2*

**Аналіз основних вимог до оцінки тендерних пропозицій**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Характе-ристика** | **Державне замовлення** | | | **Приватні закупівлі** | | |
| **Товари** | **Роботи** | **Послуги** | **Товари** | **Роботи** | **Послуги** |
| Опис властивостей предмета | докладний (еколо-гічні, пожежні та ін.) | докладний (крес-лення, плани) | докладний | докладний (екологічні, пожежні та ін.) | докладний (креслення, плани) | докладний |
| Використання вимог ДБН, ДСТУ, Єврокоди | обов’язково | | | за вимогою замовника | за вимогою замовника | за вимогою замовника |
| можливо висунення додаткових вимог або послаблення вимог | | |
| Наявність альтернатив-них рішень | немає | | | за вимогою замовника | за вимогою замовника | за вимогою замовника |
| Регламентація процедур | жорстка | | | немає нормативів | немає нормативів | немає нормативів |
| Ціна | тверда | | | тверда, динамічна | тверда, динамічна | тверда, динамічна |
| Якість | відповідність нормам | | | підвищена | підвищена | підвищена |

Цілей не може бути занадто багато. Вони повинні бути чітко сформульовані. Це допоможе не тільки компанії, котра проводить тендер, а й компаніям-учасникам. Фірма, котра вирішує брати чи не брати участь у тендері, подивившись на чітко сформульовані цілі, відразу зрозуміє, зможе вона, чи ні виконати такі умови. Завдяки цьому підприємство –«можливий» учасник тендера не буде витрачати сили, кошти і час на участь у тендері, який вона заздалегідь не виграє. А організатор закупівлі не буде витрачати час на перегляд оферт, наданих цими «можливими» претендентами на участь у закупівлі, котрих може виявитись чимала кількість.

Розглянемо вимоги, котрі ставлять до тендеру підприємства, зокрема, будівельної фірми (табл.1.6).

Основними вимогами до оцінки тендерних пропозицій приватними та державними замовниками є: опис властивостей предмета, використання вимог ДБН, ДСТУ, Єврокодів, наявність альтернативних рішень, регламентація процедур, ціна, якість та ін.

Систематизування обов’язкових розділів пропозиції лоту дала право означити критерії оцінки оферт та розкрити їх зв'язок під час вибору підрядника.

Бажано вибір критеріїв оцінки тендерної пропозиції проводити залежно від виду виконаних робіт.

У цілому ж, проведення тендерів дозволяє сформувати такі цілі:

- найкращим чином використовувати кошти компанії – витримати оптимальне співвідношення «ціна/якість»;

- придбавати продукцію (роботи, послуги), що максимально відповідає вимогам споживчих характеристик;

- уникнути співпраці з некваліфікованими і недобросовісними постачальниками.

Головне завдання тендера – забезпечити виконання робіт (проведення закупок) на умовах, які є найбільш сприятливими для компанії.

Цьому сприятиме грамотно складена оферта, яка повинна містити такі складові:

- прогноз потенційних потреб;

- рекомендації по реорганізації;

- оцінка;

- експертиза;

- розробка моделі;

- розрахунок ефективності;

- підготовка матеріалів;

- аналіз;

- розробка методики обґрунтування пропозиції;

- альтернативні пропозиції.

Відповідно до поставлених цілей та завдань, виділяють такі критерії оцінки будь-яких тендерних пропозицій:

1. Мінімальна ціна – визначення пропозицій, котрі відповідають (за розрахунками організації-замовника тендера) приблизній ціні даного тендера. Ціна договору відповідає вартості виконуваних робіт. Ціна завжди визначається у грошовій сумі, хоча форми оплати можуть бути різними.

2. Якість – визначення організації, котра може надати гарантію якості, проведених нею робіт. Гарантія якості, якщо інше не передбачено договором, поширюється на всі елементи, складові результату роботи.

3. Швидкість – визначення організації, яка гарантує швидко, але без порушень будівельних норм, справитись з поставленим завданням. Також організація-переможець тендера повинна максимально швидко приступити до виконання замовлення. Терміни у договорі підряду визначають часові параметри діяльності підрядника і замовника, пов'язаної з виконанням ними своїх обов'язків за договором.

Державна система регулювання ринку публічних закупівель — це сукупність регулюючих суб'єктів, об'єктів впливу та процесів взаємодії між ними на основі принципів, правил, законодавчо закріплених норм, яка забезпечує достатній обсяг державних видатків для забезпечення сталого економічного росту при мінімальних нецільових витрачаннях бюджетних ресурсів.

Приватні компанії, вдаючись до організації тендерних закупівель, переслідують ті ж самі цілі, що й державні, майже збігаються при цьому і критерії оптимальності: мінімальна вартість (ціна) придбаних ресурсів, дотримання вимог до якості придбаних ресурсів, дотримання стабільності поставок придбаних ресурсів, сприятливий для замовника порядок розрахунків за придбані ресурси.

Таким чином, проведення тендерів дозволяє: найкращим чином використовувати кошти компанії - витримати оптимальне співвідношення «ціна/якість», придбати продукцію, роботи, послуги, що максимально відповідають вимогам до її споживчих характеристик, виключити роботу з некваліфікованими і недобросовісними постачальниками, мінімізувати зловживання з боку недобросовісних працівників компанії, забезпечити довгострокову лояльність постачальника.

**1.2. Нормативно-правове регулювання здійснення конкурентних процедур закупівель**

Подальші кроки в становленні України як європейської держави поставили перед нею низку пріоритетних завдань, спрямованих на: повагу до спільних цінностей і прогресу в наближенні з ЄС у політичній, економічній та правовій сферах; адаптацію законодавства в Україні, що сприятиме поступовій економічній її інтеграції; розбудову сталої та розвинутою ринкової економіки; впровадження політичних, соціально-економічних, правових та інституційних реформ; розвиток торгівлі та інвестицій і заохочення конкуренції; внесок прозорого, недискримінаційного, конкурентного і відкритого тендерного процесу у сталий економічний розвиток [88].

З метою реалізації вищезазначених завдань, окреслених в межах Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, перед Україною було закріплено низку зобов’язань, серед яких ключове місце відводиться реформуванню публічних закупівель шляхом послідовного наближення законодавства України у сфері державних закупівель до ЄС та створення їх ефективної системи на основі принципів, якими вони регулюються.

Таким чином, важливим компонентом функціонування системи публічних закупівель є належне правове регулювання. На сьогодні процедура здійснення публічних закупівель в Україні регламентується значною кількістю законодавчих і підзаконних актів, до яких систематично вносяться зміни та доповнення спрямовані на їх узгодження з європейськими положеннями й стандартами.

Разом з тим нестабільність правового регулювання у досліджуваній сфері призводить до неоднозначного тлумачення принципів і правил здійснення публічних закупівель, неефективного правозастосування. У зв’язку з цим ключовим напрямом правової реформи публічних закупівель стало забезпечення прогнозованості та стабільності нормативно-правової бази на основі гармонізації національного законодавства з правилами ЄС, адаптації ключових концепцій, понять і приведення процедур закупівлі у відповідність із міжнародними стандартами [79].

Усе зазначене дає підстави сформулювати основну мету приведення правового урегулювання у сфері публічних закупівель до законодавства ЄС, яка спрямована на поетапний розвиток цілісної та стійкої системи управління державними фінансами шляхом створення всеосяжної й прозорої нормативно-правової бази та ефективної інституційної інфраструктури у сфері державних закупівель, сприяння розвитку транскордонної конкуренції в межах внутрішнього ринку ЄС, а також удосконалення підзвітності та професійної етики органів державної влади у сфері державних закупівель, розвитку системи державної допомоги в Україні [6, с. 5].

З цією метою в межах стратегії реформування системи публічних закупівель, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 № 175-р був схвалений план заходів «дорожня карта», спрямований на поетапне узгодження чинного та перспективного законодавства відповідно до acquis ЄС у сфері державних закупівель [79].

У цьому процесі належна увага повинна приділятися відповідному прецедентному праву Європейського Суду та імплементаційним заходам Європейської Комісії, а також, якщо в цьому виникне необхідність, будь-яким змінам в ЄС, що відбуватимуться в той самий час, коли будуть реалізовуватися реформені зміни у вітчизняному законодавстві [88, с. 6].

В межах «дорожньої карти» було окреслено п’ять імплементаційних строкових періодів узгодження правового регулювання у сфері публічних закупівель до положень європейського законодавства [6, с. 13–14]:

1-й етап − 6 місяців з моменту набрання чинності Угодою про асоціацію між Україною та ЄС − основні правові стандарти та інститути;

2-й етап − 3 роки з моменту набрання чинності Угодою – більшість положень Директиви про публічні закупівлі та відповідної Директиви про засоби правового захисту;

3-й етап − 4 роки з моменту набрання чинності Угодою – більшість положень Директиви про комунальні послуги та відповідної Директиви про засоби правового захисту;

4-й етап − 6 років з моменту набрання чинності Угодою – факультативні та інші положення директив етапу 2;

5-й етап − 8 років з моменту набрання чинності Угодою – факультативні та інші положення директиви етапу 3.

Відправною точкою впровадження правової реформи у досліджуваному напрямі, а також паралельно реалізованої з нею інституційної реформи стала дата підписання Угоди про асоціацію.

Більш детально зупинимося на ключових положеннях узгодження окремих напрямів правового регулювання у сфері публічних закупівель з положеннями європейського законодавства. У цьому аспекті особливого значення набуває визначення сучасного стану вже реалізованих положень правового регулювання публічних закупівель, окреслених в межах перших двох періодах дорожньої карти, та перспективних напрямів його подальшого розвитку в 3-5 періодах.

Реалізуючи положення першого імплементаційного етапу (01.01.- 31.12.2016), було здійснено перші кроки реалізації правової та інституційної реформи у сфері державних закупівель, шляхом: прийняття Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII, в межах якого було визначено правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади; визначення Мінекономрозвитку України спеціальним уповноваженим органом у сфері державних закупівель, наділеного повноваженнями щодо забезпечення послідовної політики в усіх аспектах, пов’язаних з відповідним напрямом (Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, затверджене Указом Президента України від 31.05.2011 № 634/2011); визначення Антимонопольного комітету України як органу оскарження з метою неупередженого та ефективного захисту прав і законних інтересів осіб, пов’язаних з участю у процедурах закупівлі (Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII); впровадження системи електронних засобів в процедурах публічних закупівель тощо. Поряд з цим в межах зазначеного періоду були зроблені суттєві кроки у реалізації міжнародного співробітництва шляхом ратифікації Україною Угоди СОТ про державні закупівлі, вдосконалення та оптимізації функцій контролюючих органів, забезпечення навчання, осіб задіяних у процедурах здійснення публічних закупівель тощо.

У межах другого періоду (01.01.2017 - 31.12.2018) відбулося удосконалення правового регулювання державних закупівель, аналіз якого буде досліджено у межах зазначеного підрозділу через виокремлення його складових.

Зупинимося більш детально на тлумаченні поняття «правове регулювання», яке в межах наукової літератури розглядається як: форма впливу права на суспільні відносини, що здійснюється за допомогою юридичних засобів, що виникають на основі правової норми у вигляді прав і обов’язків, які здійснюються у повсякденних суспільних відносинах [74, с. 170]; сукупності різноманітних форм і засобів юридичного впливу держави на поведінку учасників суспільних відносин, що здійснюються в інтересах всього суспільства або певного колективу чи особистості, з метою підпорядкувати поведінку окремих суб’єктів встановленому в суспільстві правопорядку [23, с. 112]; правовий вплив держави на суспільні відносини, який здійснюється за допомогою правового інструментарію, що знаходить своє закріплення у нормах права [16, с. 122].

Виходячи із вищевикладеного, правове регулювання у сфері публічних закупівель − це певний процес, який реалізується сукупністю правових засобів, спрямованих на впорядкування правових норм, їх юридичне закріплення, розвиток і правову охорону суспільних відносин, що пов’язані зі здійсненням публічних закупівель товарів, робіт і послуг.

Таким чином, узгодженість і приведення правового регулювання у сфері публічних закупівель до єдиної системи за допомогою відповідних форм систематизації стало поштовхом оновлення законодавства у досліджуваній сфері.

Усе зазначене в комплексі вказує на необхідність виокремлення та дослідження нормативно-правових актів, які регламентують процедуру здійснення конкурентних процедур закупівель.

В контексті зазначеного дослідження слід більш детально звернутися до положень оновленого законодавства у досліджуваному напрямі, пов’язаних з наближення правового регулювання у сфері публічних закупівель до ЄС.

До нормативно-правових актів, які регламентують процедуру здійснення державних закупівель, слід віднести:

1. Конституцію України як основне джерело в ієрархічній структурі нормативно-правових актів, що визначає ключові засади, на яких повинен базуватися процес здійснення публічних закупівель і перелік окремих прав людини, які реалізуються у процесі здійснення окремих процедур закупівлі, як приклад: право направляти індивідуальні чи колективні письмові звернення або особисто звертатися до органів державної влади, органів місцевого самоврядування та посадових і службових осіб цих органів (ст. 40); право користуватися об’єктами права державної та комунальної власності відповідно до закону (ст. 41); право на підприємницьку діяльність; захист від конкуренції у підприємницькій діяльності; заборона зловживання монопольним становищем на ринку; неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція (ст. 42); право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб (ст. 55) [34].

Зазначені положення Конституції України стали фундаментом для визначення спеціальних принципів, на підставі яких здійснюються процедури публічних закупівель і визначається відповідна процедура оскарження.

2. Міжнародні нормативно-правові акти відіграють вагоме значення в контексті адаптації вітчизняного законодавства до стандартів Європейського Союзу. Обравши вектор розвитку європейської держави, перед Україною постала низка ключових зобов’язань, серед яких пріоритетне місце відіграло узгодження процедур публічних закупівель з директивами ЄС. Основне призначення Директив ЄС спрямоване на координацію процедур закупівель в усіх сферах закупівель за державні кошти шляхом: єдиної участі усіх держав-членів у проведенні публічних закупівель в межах всього ЄС; заборони технічних специфікацій, спрямованих на дискримінацію потенційних іноземних учасників торгів; узгодження понятійного апарату та термінології; впровадження та використання технічних стандартів ЄС; застосування гнучкого режиму здійснення процедур в окремих сферах господарювання; застосування об’єктивних критеріїв під час процедури торгів і визначення переможця; швидкого розгляду скарг; впровадження оновленого переліку здійснення процедур публічних закупівель; впровадження електронних засобів комунікації [10, с. 8-15].

Впроваджуючи реформені зміни у досліджуваному напрямі, європейське законодавство постійно оновлюється, про що свідчить прийняття численних змін і скасування окремих Директив з питань публічних закупівель з 1985 року до сьогодні, а саме за цей проміжок часу були прийняті: Директива 2014/23/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26.02.2014 про надання концесійних контрактів; Директива 2014/55/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16.04.2014 про електронне інвойсування при здійсненні державних закупівель [17], Директива 2014/25/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26.02.2014 щодо здійснення закупівель підприємствами, що працюють в сфері водо-, енергопостачання, транспорту та телекомунікацій, та про визнання недійсною Директиви 2004/17/ЄC [18], Директива 2014/24/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26.02.2014 щодо здійснення державних закупівель і про визнання недійсною Директиви 2004/18/ЄC, Офіційний Вісник L 94 від 28.03.2014 [19], Директива 2007/66/ЄC Європейського Парламенту та Ради від 11.12.2007, що вносить зміни до Директив Ради ЄС 89/665/ЄEC та 92/13/ЄEC стосовно поліпшення ефективності процедур оскарження закупівель, Офіційний вісник ЄС L 335 від 20.12.2007 [19] та ін.

Зазначеними міжнародними нормативно-правовими актами було урегульовано: впровадження оновленої процедури та спеціальних правил здійснення публічних закупівель; введення електронної системи закупівель; розширення підстав виключення суб’єктів із процедури закупівель за окремі порушення; визначення пріоритету міжнародним та європейським стандартам в тендерній документації.

Окремі нововведення стосувалися оскарження процедур державних закупівель, які були визначені в межах положень Директиви стосовно оскарження процедури закупівель (Директиви 89/665/ЄEC та 92/13/ЄC зі змінами, внесеними Директивою 2007/66/ЄС), які полягали в: наданні права кожному суб’єкту, який має законний інтерес подати скаргу на рішення, дії або бездіяльність замовників під час процедури державних закупівель; передбачені процедури остаточного оскарження рішення органу оскарження в судовому порядку; наявності періоду мораторію − часового проміжку, який має пройти між присудженням контракту переможцю та укладенням договору; наділенні органу оскарження значним обсягом повноважень в частині накладення стягнень на порушника процедури проведення публічних закупівель, призупинення діючих процедур закупівель, скасування рішень і визнання договору нікчемним тощо [10, с. 20].

Розгляд скарги базувався на основі закладених принципів (прозорості, швидкості, простоти) позасудового розгляду скарги.

Поряд з цим необхідно зупинитися на ключових положеннях Директиви Ради «Про узгодження законів, нормативно-правових актів та адміністративних положень, які стосуються застосування процедур оскарження рішень про присудження договорів про закупівлю товарів та робіт за державні кошти» від 21.12.1989 (89/665/ЄЕС) (далі − Директива).

Зазначена Директива спрямована на збільшення обсягу гарантій прозорості та запобігання дискримінації, а також доступ кожного суб’єкта до ефективних і швидкодіючих засобів правового захисту у випадку порушення законодавства у сфері публічних закупівель.

З цією метою в межах Директиви визначаються базові міжнародні стандарти діяльності компетентних органів щодо забезпечення дотримання процедури публічних закупівель та її оскарження у випадку порушення.

Основними стандартами діяльності компетентних органів публічної адміністрації є:

1) національні органи публічної адміністрації зобов’язані вжити усіх необхідних заходів для забезпечення можливості ефективного та якнайшвидшого оскарження рішень, ухвалених замовниками в ході процедури присудження договорів, якщо зазначеними рішеннями порушуються норми законодавства у сфері публічних закупівель;

2) національні органи публічної адміністрації зобов’язані запобігати дискримінації поміж суб’єктами господарювання, навіть якщо вона виникла у результаті розбіжностей міжнародних і національних стандартів;

3) національні органи публічної адміністрації зобов’язані забезпечити доступ до процедур оскарження за чітко визначеними правилами;

4) національні органи публічної адміністрації зобов’язані визначити перелік належних засобів зв’язку, які можуть використовуватись для подання скарги;

5) національні органи публічної адміністрації зобов’язані вживати тимчасових заходів, з винесенням тимчасових рішень, для виправлення заявленого порушення або запобігання подальшій шкоді інтересам зацікавлених осіб;

6) національні органи публічної адміністрації зобов’язані забезпечити призупинення замовником процедури укладення договору до моменту ухвалення органом оскарження рішення про застосування тимчасових заходів або розгляд скарги по суті;

7) національні органи публічної адміністрації зобов’язані забезпечити достатній період часу для належного оскарження рішень замовників про присудження договорів;

8) національні органи публічної адміністрації зобов’язані забезпечити можливість визнання договору нікчемним органом оскарження, не підпорядкованим замовнику;

9) національні органи публічної адміністрації зобов’язані, у випадку виявлення порушення здійснення процедури публічних закупівель європейським співтовариством, вжити заходів усунення порушення з наданням мотивованого пояснення або повідомлення;

10) національні органи публічної адміністрації зобов’язані надавати інформацію про здійснення процедур оскарження, подавати звіти з текстами усіх рішень із їх обґрунтуваннями, що були ухвалені органами оскарження на національному рівні до Комісії та Дорадчого комітету з питань договорів про закупівлі за державні кошти;

11) національні органи публічної адміністрації зобов’язані повідомляти Комісії зміст основних законів, нормативно-правових актів та адміністративних положень, які затверджуються на національному рівні у сфері публічних закупівель.

З метою реалізації наведених вище зобов’язань компетентні органи оскарження наділяються низкою примусових і забезпечуючих повноважень.

Насамперед, національні органи публічної адміністрації (орган оскарження) мають право:

1) зупиняти або забезпечувати призупинення процедури присудження договору або виконання рішення, ухваленого замовником;

2) скасовувати або забезпечувати скасування незаконно ухвалених рішень, документації пов’язаної з процедурами публічних закупівель;

3) враховувати можливі наслідки застосування тимчасових заходів примусового характеру для всіх зацікавлених сторін;

4) застосовувати основні (визнання договору нікчемним, призупинення торгів) та альтернативні (накладення штрафу, скорочення терміну дії договору) санкції до порушників процедури публічних закупівель.

Поряд з цим необхідно зазначити, накладаючи основні чи альтернативні санкції, орган оскарження повинен керуватися загальними правилами накладання стягнення, суть яких полягає в реалізації найважливіших принципів юридичної відповідальності, а саме її законності та індивідуальності [29, с. 49].

У зв’язку з цим повинні бути враховані положення нормативно-правових актів у сфері публічних закупівель та індивідуалізований підхід до суб’єкта порушення процедури закупівель. Останнє спрямоване на аналіз характеру вчиненого порушення процедури публічних закупівель, особу порушника, форму вини, вартість отриманих збитків, положення договору, які можуть залишитися чинними, тощо.

З метою реалізації права на оскарження процедури закупівель в межах Директиви визначений також перелік прав та обов’язків суб’єктів господарювання, які беруть учать у процедурі публічних закупівель, а саме право:

1) повідомити замовнику про заявлене порушення і про свій намір вимагати його оскарження, за умови, що це не призведе до порушення періоду мораторію на укладення договору;

2) подати скаргу до уповноважених суб’єктів;

3) ініціювати призупинення торгів у зв’язку з порушеннями їх проведення;

4) вимагати відшкодування збитків внаслідок порушення своїх прав тощо.

Таким чином суб’єкти господарювання реалізовують своє право на оскарження процедури публічних закупівель і відновлення своїх порушених прав в процесі участі у процедурах публічних закупівель.

Враховуючи вищевикладене, слід зазначити, що аналіз судової практики у досліджуваному напрямі вказує на те, що в межах Директиви визначаються загальні положення оскарження процедур публічних закупівель, які деталізуються та певним чином коригуються в межах національного законодавства та сформованого часом прецедентного права кожної країни з урахуванням специфіки та структури судової системи.

Як приклад, в межах національного законодавства передбачена певна кількість виключень у сфері публічних закупівель, пов’язана з адаптацією до специфіки діяльності вітчизняних суб’єктів господарювання.

Тільки у сфері комунального господарства нараховується біля десяти виключень, які зосереджені на дуже вузьких секторальних інтересах у нафтогазовому комплексі.

Як зазначають експерти, деякі виключення дуже розмиті, тим самим створюють численні прогалини у правовому регулюванні сфери публічних закупівель [10, с. 7-8].

Таким чином, урегулювання процедури розгляду скарг у сфері публічних закупівель здійснюється на основі міжнародних нормативно-правових актів, базових конституційних положень і прецедентного права європейської країни.

3. Законодавчі правові акти. Серед законодавчих актів, які регламентують реалізацію та захист процедури публічних закупівель, слід виокремити наступні критерії їх класифікації:

а) що регламентують реалізацію процедури публічних закупівель, Закони України «Про публічні закупівлі» 25.12.2015 № 922-VIII, «Про електронні документи та електронний документообіг» 22.05.2003 № 851-IV ;

б) що розподілені за сферами господарської діяльності, в яких здійснюються публічні закупівлі, Закони України «Про здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони» від 12.05.2016 № 1356-VIII , «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III , «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26.11.2015 № 848-VIII;

в) що регламентують діяльність суб’єктів господарювання та замовників процедури публічних закупівель: Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV;

г) що регламентують використання публічних коштів: Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI, Закони України «Про відкритість використання публічних коштів» від 11.02.2015 № 183-VIII, «Про внесення змін до Закону України “Про публічні закупівлі” щодо особливостей використання окремих публічних коштів на території Донецької області» від 12.04.2016 № 1078-VIII;

д) що регламентують реалізацію процедури оскарження публічних закупівель у:

а) позасудовому порядку (Закони України: «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII , «Про звернення громадян» від 02.10.1996 № 393/96-ВР);

б) судовому порядку (Кодекс адміністративного судочинства України (далі − КАС України) від 06.07.2005 № 2747-IV, Господарсько-процесуальний кодекс України від 06.11.1991 № 1798-XII);

е) що регламентують діяльність уповноважених органів оскарження: Закони України «Про Антимонопольний комітет України» від 26.11.1993 № 3659-XII; «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 № 236/96-ВР, «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III;

є) що регламентують організацію діяльності органів публічної влади у сфері контролю публічних закупівель, а саме Закони України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007 № 877-V, «Про Рахункову палату» від 02.07.2015 № 576-VIII 1] та ін.

ж) що регламентують порядок здійснення громадського контролю у сфері публічних закупівель, а саме Закони України «Про громадські об’єднання» від 22.03.2012 № 4572-VI, «Про звернення громадян» від 02.10.1996, «Про інформацію» від 02.10.1992 № 2657-XII, «Про доступ до публічної інформації» від 13.01.2011 № 2939-VI;

з) що регламентують порядок притягнення учасників правовідносин у сфері публічних закупівель до адміністративної відповідальності: Кодекс України про адміністративні правопорушення в Україні.

Аналізуючи перелічені вище нормативно-правові акти, слід зазначити, що ключове місце серед них відводиться Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII (у редакції 2019 року), яким установлюються правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади.

В межах зазначеного Закону реалізовано європейський підхід до забезпечення процедури публічних закупівель та її оскарження у випадку порушення.

З цією метою в новоприйнятий Закон було внесено численні зміни, які узгоджували його з ключовими положення європейського законодавства.

Так, було визначено ключові поняття: «публічна закупівля», «електронна система закупівель», «орган оскарження», «суб’єкт оскарження в органі оскарження», «уповноважений орган».

Зазначеним законодавчим актом було впроваджено процедуру електронних закупівель, визначено принципи здійснення публічних закупівель, окреслено основні функції органу оскарження, переглянуто повноваження щодо здійснення контролю у сфері публічних закупівель уповноваженими суб’єктами публічної адміністрації, впроваджено положення Директив ЄС щодо засобів правового захисту процедури публічних закупівель, врегульовано порядок оскарження процедури закупівлі, визначено вимоги до скарги та врегульовано строки подання скарг щодо процедури закупівлі та рішень замовників тощо.

Пріоритетною позицією зазначеного законодавчого акта стало урегулювання процедури оскарження публічних закупівель. В результаті чого ст. 18 Закону України «Про публічні закупівлі» було визначено наступні особливості порядку оскарження процедури публічних закупівель, до яких можна віднести [78]:

1) скарга на оскарження процедури закупівель подається суб’єктом оскарження до органу оскарження виключно у формі електронного документа через електронну систему закупівель;

2) скарга реєструється системою та автоматично оприлюднюється на веб- порталі www.prozorro.gov.ua., що відображається в її реєстраційній карті;

3) скарга має чітко визначені реквізити та обов’язковий перелік документів, які повинні до неї додаватися, що підтверджують порушення процедури закупівлі або неправомірність рішень, дій або бездіяльності замовника;

4) скарга має платний характер, що повинно бути підтверджено документом про здійснення оплати за подання скарги до органу оскарження;

5) визначається суб’єкт розгляду скарги залежно від виду публічної закупки (допорогові, надпорогові);

6) визначаються чіткі строки подачі та процедури розгляду скарги органом оскарження;

7) визначаються підстави залишення скарги без розгляду;

8) після внесення до реєстру скарг скарга з супровідними документами надсилається органу оскарження та замовнику;

9) в період розгляду скарги передбачено призупинення процедури закупівлі;

10) за розглядом скарги орган оскарження приймає відповідне рішення, яке відображається на офіційному сайті та може бути оскаржене суб’єктом оскарження;

11) скарга щодо укладення договорів про закупівлю розглядається в судовому порядку.

Аналізуючи зазначені положення процедури оскарження публічних закупівель, слід виокремити низку недоліків, які мають суттєве значення у реалізації права громадян на звернення, відстоювання своїх прав і законних інтересів та відновлення їх у разі порушення:

1) право на подачу скарги на рішення, дії чи бездіяльність замовника публічної закупівлі має право суб’єкт оскарження, тобто безпосередній її учасник. Електронна система подачі скарги автоматично унеможливлює її подачу іншими суб’єктами. Фактично для широкого загалу користувачів і громадських спостерігачів при виявленні ними порушень процедури закупівель є неможливим реалізувати своє право на звернення шляхом подачі скарги.

Зазначені моменти потребують свого відповідного законодавчого регулювання через розширення переліку суб’єктів оскарження процедури публічних закупівель, шляхом внесення змін до пункту 27 частини першої ст. 1 та ст. 18 Закону України «Про публічні закупівлі» з чітким визначенням переліку суб’єктів оскарження, які мають право оскаржити процедуру публічних закупівель незалежно від участі в ній;

2) платний характер подачі скарги, який полягає в тому, що разом із скаргою має бути подана копія документа про здійснення оплати державного мита за подання скарги. За подання скарги справляється плата у розмірі 5 тис. гривень - у разі оскарження процедури закупівлі товарів або послуг та 15 тис. гривень - у разі оскарження процедури закупівлі робіт. При поданні скарги до органу оскарження, разом із платіжним дорученням, суб’єкту оскарження необхідно надати документальне підтвердження зарахування коштів за подання скарги до Державного бюджету України [78].

Таким чином, якщо суб’єкт оскарження не має відповідних коштів він не може реалізувати своє право на подачу скарги;

3) дискусійною є також позиція законодавця стосовно покладення на суб’єкта оскарження обов’язку обґрунтувань подачі скарги шляхом висвітлення в ній посилань на порушення процедури закупівлі або прийняті рішення, дії чи бездіяльність замовника, фактичні обставини, що це можуть підтверджувати. А також надання документів і матеріалів в електронній формі (у тому числі у вигляді pdf формату файла), що підтверджують порушення процедури закупівлі або неправомірність рішень, дій чи бездіяльності замовника, та документ про здійснення оплати за подання скарги до органу оскарження.

Якщо зазначені позиції будуть неналежно обґрунтовані суб’єктом оскарження, то скарга може залишитися без розгляду.

З нашої точки зору зазначені вимоги законодавця суперечать правомірності правової позиції громадянина. Насамперед це стосується пропорційного розподілення прав та обов’язків щодо доведення правомірності правової позиції громадянина (суб’єкта оскарження) в частині розподілення між ним і органом (посадовою особою), який розглядає скаргу, а також суб’єктом (замовником публічних послуг), дії чи бездіяльність якого оскаржуються;

4) неоднозначна позиція законодавця стосовно розмежування підвідомчості справ між адміністративними та господарськими судами в частині розгляду справ у спорах відносно оскарження рішень адміністративної колегії АМКУ з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель.

Відносно вказаної категорії спорів існує певна невизначеність, зумовлена колізією законодавчих норм, зокрема, ст. 60 Закону України «Про захист економічної конкуренції», ст. ст. 2, 4 КАС та ст. 12 ГПК, відповідно до яких рішення АМКУ одночасно можуть розглядатися в господарських та адміністративних судах. Усунути зазначену розбіжність можна шляхом внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі», Кодексу адміністративного судочинства України та Господарського кодексу України в частині визначення чітких меж підвідомчості справ, де предметом оскарження є рішення АМКУ.

4. Постанови Верховної Ради України, як приклад Пункт Рекомендацій парламентських слухань на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України» від 31.03.2016 № 1073-VIII. В межах зазначеної постанови визначено пріоритетні напрями, спрямовані на впровадження електронних комунікацій у сфері публічних закупівель, вдосконалити механізм здійснення державних закупівель ІКТ-продукції в рамках проектів інформатизації, вдосконалення державної тарифної політики і політики державних закупівель у сфері телекомунікацій.

5. Укази Президента України. В межах окремих підзаконних нормативно-правових актів, як приклад Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року, „Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)”» від 15.05.2017 № 133/2017 , визначаються персональні спеціальні економічні та інші обмежувальні заходи (санкції), деякі з яких полягають у забороні здійснення державних закупівель товарів, робіт і послуг у юридичних осіб-резидентів іноземної держави державної форми власності та юридичних осіб, частка статутного капіталу яких знаходиться у власності іноземної держави, а також державних закупівель у інших суб’єктів господарювання, що здійснюють продаж товарів, робіт, послуг походженням з іноземної держави.

Поряд з цим вагоме значення мають стратегічні нормативно-правові акти Президента України, основною метою реалізації ключових положень яких є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі.

Серед них вагоме місце займає Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», затверджена Указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015, спрямована на впровадження чотирьох векторів європейського руху: розвитку, безпеки, відповідальності, гордості. В межах вектору розвитку пріоритетне місце посідає реалізація: реформи у сфері здійснення державних закупівель; реформи системи національної безпеки та оборони шляхом централізації закупівель; децентралізації та реформи державного управління, в межах їх реалізації процес здійснення державних закупівель повинен стати максимально прозорим і враховувати загальні принципи конкуренції, корупційна складова під час здійснення державних закупівель має бути ліквідована [80].

6. Постанови Кабінету Міністрів України. З метою приведення основних положень національного законодавства до європейських стандартів та узгодження окремих положень із Законом України «Про публічні закупівлі». У зв’язку з цим було прийнято низку Постанов і Розпоряджень Кабінету Міністрів, а саме: «Стратегію реформування системи публічних закупівель (“дорожню карту”)» від 24.02.2016 № 175-р, «Порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» від 24.02.2016 № 166.

Зазначені зміни були спрямовані на реалізацію ключових положень реформи публічних закупівель в частині:

1) максимально можливого переведення процедур закупівель з «паперового» в «електронний» режим, що практично мінімізує можливість прямого спілкування між замовниками та учасниками в період проведення процедури;

) посилення антикорупційного ефекту через запровадження процедури автоматичного електронного оцінювання тендерних пропозицій та електронного аукціону;

3) наближення національного законодавства до передових міжнародних практик у сфері закупівель, визнаних державами-членами ЄС.

Деякими Постановами Кабінету Міністрів України урегульовується проведення експерименту впровадження електронних закупівель, деталізується специфіка здійснення публічних закупівель в окремих сферах господарювання.

7. Накази, розпорядження центральних органів виконавчої влади. Аналізуючи зазначені підзаконні нормативно-правові акти, слід більш детально акцентувати уваги на правотворчій діяльності Міністерства економічного розвитку, торгівлі і сільського господарства, як головного органу у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державних і публічних закупівель.

У межах своїх повноважень це міністерство здійснює: нормативно-правове забезпечення державного регулювання у сфері державних і публічних закупівель, підготовку та подачу звіту, який містить аналіз функціонування системи публічних закупівель; узагальнює практику здійснення публічних закупівель; здійснює міжнародне співробітництво у сфері закупівель; надає узагальнені відповіді рекомендаційного характеру щодо застосування законодавства у сфері закупівель; надає на власному інформаційному ресурсі безоплатні консультації рекомендаційного характеру з питань закупівель; розробляє примірні навчальні програми з питань організації та здійснення державних і публічних закупівель; забезпечує функціонування безоплатного веб-порталу уповноваженого органу з питань державних закупівель; здійснює співробітництво з державними органами та громадськими організаціями щодо запобігання проявам корупції у сфері закупівель; взаємодіє з громадськістю з питань удосконалення системи публічних закупівель і організовує наради та семінари з питань закупівель.

З метою реалізації вищезазначених повноважень видано низку наказів, а саме: «Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі» від 18.06.2020 № 477, «Про затвердження порядку визначення предмета закупівлі» від 23.03.2020 № 378, «Про затвердження форм документів у сфері публічних закупівель» від 22.03.2016 № 490 (на сьогодні втратило чинність), «Щодо укладення, виконання зміни та розірвання договору про закупівлю» від 04.12.2016 № 3302-06/42560-06, «Щодо застосування санкцій» від 24.11.2016 № 3302-06/38090-06.

Поряд з правотворчістю Мінекономрозвитку, суттєве значення мають накази Державної казначейської служби України в частині здійснення контролю за закупівлею товарів, робіт і послуг за державні кошти при здійсненні розрахунково-касового обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства.

Також, вагоме значення має правотворча діяльність АМКУ як органу оскарження. В межах своїх повноважень зазначений орган публічної влади видає накази та розпорядження, попередні висновки, рекомендаційні роз’яснення, рішення про перевірку рішень адміністративної колегії територіальних відділень, рішення про концентрацію, рішення про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, рішення про надання дозволу на узгоджені дії та ін.

8. Нормативно-правові акти місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування визначають специфіку їх діяльності у якості замовників публічних закупівель в частині визначення: голосів у вищому органі управління юридичної особи, частки у статутному капіталі суб’єкта господарювання. Поряд з цим в межах своїх повноважень: визначають централізовану закупівельну організацію, юридичну особу, яка від їх імені виступає замовником; відображають на своїй сайтах інформацію про публічні закупівлі.

9. Постанови Верховного Суду України. Особливу увагу у врегулюванні процедури оскарження рішень адміністративної колегії Антимонопольного комітету України відіграють рішення судових органів.

Поряд з цим у межах Директив ЄС йде пряме посилання на певні корективи, які вносяться до сфери публічних закупівель, сформовані в межах судової практики. На сьогодні, судовий прецедент як джерело права характерний для англосаксонської правової сім’ї, але вони деколи застосовуються й у країнах романо-германської правової сім’ї, серед яких є Україна [15, с. 138]. Про що свідчить чисельність наукових праць, в межах яких доведено приналежність його до джерел права. В межах зазначених напрацювань обґрунтовується правотворче значення судових актів, що полягає у справедливому й зрозумілому сторонам встановленні юридичної визначеності щодо конкретних спірних правовідносин і, відповідно, відновленні, захисту порушених під час виникнення спірних правовідносин прав, свобод та інтересів фізичних і юридичних осіб − суб’єктів правовідносин, забезпеченні їх додержання в майбутньому й запобігання юридичній невизначеності в аналогічних ситуаціях, у дотриманні конституційних засад, принципів законності та верховенства права [12, с. 10].

Усе зазначене в сукупності вказує на те, що Постанову Верховного Суду України від 17.06.2015 № 3-256гс15 з приводу уточнення підвідомчості окремої категорії справ господарським та адміністративним судам можна віднести до джерел права, так як вона [73]:

- містить відповідні правові норми, які розмежовують певну категорію публічно-правових спорів за участю АМКУ, що можуть розглядатися у порядку іншого судочинства, ніж визначеного у ст. 12 Господарсько-процесуального кодексу України та ч. 2 ст. 4 Кодексу адміністративного судочинства України;

- зазначене рішення поширюється на значне коло суб’єктів господарювання, органів публічної влади, в межах реалізації правовідносин у сфері публічних закупівель і захисту економічної конкуренції;

- дія суду вищої інстанції носить загальнообов’язковий характер для судів нижчої судової ланки, що відображається в обов’язковому розгляді справ зі спорів про оскарження рішень органів АМКУ у господарських судах за правилами ГПК України, за винятком вирішення справ щодо оскарження рішень АМКУ з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері державних закупівель.

Таким чином, підводячи підсумок даного питання, слід зазначити:

1. У межах зазначеного питання здебільшого було проаналізовано правове регулювання, спрямоване на гармонізацію національного законодавства з правилами ЄС. Відповідно до цього було прийнято Закон України «Про публічні закупівлі», який став відправною точкою забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері. На забезпечення імплементації закладених норм і поетапного внесення змін до нього згодом було прийнято низку підзаконних нормативно-правових актів.

2. Здійснено класифікацію законодавчих правових актів, які регламентують реалізацію та захист процедури публічних закупівель на наступні підгрупи: а) що регламентують реалізацію процедури публічних закупівель; б) що розподілені за сферами господарської діяльності в яких здійснюються публічні закупівлі; в) що регламентують діяльність суб’єктів господарювання та замовників процедури публічних закупівель; г) що регламентують використання публічних коштів; д) що регламентують реалізацію процедури оскарження публічних закупівель; е) що регламентують діяльність уповноважених органів оскарження; є) що регламентують організацію діяльності органів публічної влади у сфері контролю публічних закупівель; ж) що регламентують порядок здійснення громадського контролю у сфері публічних закупівель; з) що регламентують порядок притягнення учасників правовідносин у сфері публічних закупівель до адміністративної відповідальності.

3. Окреслено подальші напрями удосконалення законодавства у сфері публічних закупівель шляхом внесення змін до: а) пункту 27 частини першої ст. та ст. 18 Закону України «Про публічні закупівлі» з чітким визначенням переліку суб’єктів оскарження, які мають право оскаржити процедуру публічних закупівель незалежно від участі в ній; б) внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі», Кодексу адміністративного судочинства України та Господарського кодексу України в частині визначення чітких меж підвідомчості справ, де предметом оскарження є рішення АМКУ.

4. Поряд з цим з метою урегулювання процедури розгляду скарг пропонується прийняти нормативно-правовий акт, який уніфікував існуючі нормативні положення, узгодив вживану термінологію, визначив порядок оформлення та подання скарги, урегулював процедурний порядок розгляду скарг при допорогових і надпорогових публічних закупівлях, визначив склад і зміст виникаючих правовідносин, з деталізацією суб’єктного складу та його повноважень. Це може бути Постанова Кабінету Міністрів України «Про визначення процедури розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель».

**1.3. Принципи здійснення конкурентних процедур закупівель**

Виокремлюючи систему правового регулювання у сфері публічних закупівель, не можна обійти стороною фундаментальну основу її становлення, яка роками закладається та формується у правових принципах.

У зв’язку з цим, аналізуючи наближення законодавства України до ЄС, пріоритетного значення набуває дослідження принципів у сфері державних закупівель та узагальнення критеріїв їх класифікації.

На сьогодні принципи є відповідним базисом, підґрунтям, на якому будується поетапність реалізації процедури публічних закупівель. Кожен з принципів формує комплекс визначених загальнообов’язкових правил і позитивних дій учасників публічних закупівель, у межах яких реалізується добросовісна конкуренція серед учасників; дотримується максимальна економія та ефективність; реалізується відкритість і прозорість на всіх стадіях закупівель; дотримується недискримінація учасників; здійснюється об’єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій; забезпечується запобігання корупційним діям і зловживанням [78].

Фактично на кожній зі стадій уповноважені суб’єкти відслідковують за допомогою контрольно-наглядових заходів комплексність дотримання системи принципів публічних закупівель, які оглядово визначені у межах ст. 3 Закону України «Про публічні закупівлі», на основі директив ЄС з державних закупівель.

Так, в межах дослідження М. С. Письменної здійснено розмежування контрольно-наглядових заходів, які реалізують суб’єкти публічної адміністрації під час забезпечення дотримання принципів державних закупівель, в основі яких лежать базові критерії: підзвітність витрачання коштів у державному секторі економіки; забезпечення чесності в процесі державних закупівель; належний рівень прозорості; сумлінна конкуренція; економічність витрат; сприяння ефективності державних договорів; пропорційність; рівність; стабільність; виконання [65, с. 176-179].

Отже, у межах кожного принципу закладено перелік законодавчо визначених правил, які є загальнообов’язковими для виконання як суб’єктами господарювання, так і посадовими особами, дотримання яких є під контролем органів публічної влади.

Порушення положень принципів публічних закупівель є підставою для застосування до винних заходів адміністративного примусу.

Таким чином, принципи здійснення публічних закупівель слід визначити як сукупність принципів, визначених у межах національного та європейського законодавства, які відображають загальнообов’язкові правила та стандарти, спрямовані на узгодження процедур публічних закупівель у межах всього Європейського Союзу.

Поряд з цим у роз’ясненнях Міністерства економічного розвитку і торгівлі України зазначається, що у разі виявлення порушень і недотримання положень принципів публічних закупівель замовником можуть застосовуватися засоби громадського контролю. При цьому в межах роз’яснення зазначається про дотримання цілої низки принципів, визначених у Конституції України, Законі України «Про публічні закупівлі», Бюджетному кодексі України.

Своєю чергою, в межах правотворчої діяльності, наукових праць визначається неоднозначна позиція щодо вичерпного переліку принципів публічних закупівель. Наукові погляди зводяться до цілої сукупності принципів, які лежать в площині конституційного, антимонопольного, адміністративного та інших галузей права, сфера дії яких поширюється на публічні закупівлі.

Серед науковців немає однозначної позиції щодо системи принципів, на яких повинна базуватися процедура здійснення публічних закупівель.

Зазначене дає підстави узагальнити принципи, які стосуються сфери публічних закупівель і визначити критерії їх класифікації.

Так, В. В. Прядко, К. Є. Крищенко виокремлюють наступну систему принципів у сфері публічних закупівель: справедливість і рівноправність учасників; транспарентність (прозорість) державних закупівель; ефективність та економічність використання державних коштів; контрольованість і відповідальність [81].

О. О. Критенко зазначає, що міжнародною спільнотою повинні бути розроблені єдині стандарти та критерії публічних закупівель, які б були пов’язані з принципами прок’юремента (англ. – procurement). Вони включають: транспарентність; підзвітність і дотримання процедур; відкриту та ефективну конкуренцію; рівноправність; неприпустиму дискримінацію; економічність; ефективність. Зазначені принципи він відносить до основних, поряд з якими виокремлює низку допоміжних: надійність документального та інформаційного оформлення; високу компетентність спеціалістів; обґрунтування потреб держави загальним потребам [68].

Керуючись зазначеними поглядами, деякі науковці здійснюють розподіл принципів відповідно до джерел походження: принципи, закріплені у міжнародних нормативно-правових актах, і принципи, закріплені у національному законодавстві.

Своєю чергою, Л. Катроша, аналізуючи систему принципів публічних закупівель, зазначає, що найбільш релевантними і такими, що взаємо виключають один одного та не дублюються, є принципи економічності, ефективності, гласності, конкурентності та відповідальності [25, с. 101–102]

Таким чином, науковець акцентує увагу на дублюванні змістовного наповнення принципів між собою. Зазначена позиція є дискусійною з приводу обґрунтування науковцями розширення системи принципів публічних закупівель. Поряд з цим в численних законопроектах обґрунтовується доцільність внесення змін до ст. 3 «Принципи здійснення публічних закупівель» Закону України «Про публічні закупівлі» в частині їх доповнення: принципом невтручання контролюючого органу у процес проведення закупівель, що сприятиме не затягуванню процесу закупівлі, принципом ініціювання інновацій [46, с. 112].

Поряд з цим Ю. В. Журик, виокремлюючи джерела антимонопольно-конкурентного права, відносить до них загальні та спеціальні правові принципи [22, с. 162-163].

З позиції урегулювання значної кількості антимонопольно-конкурентних правовідносин це є досить обґрунтованим.

Поряд з цим, аналізуючи наукові праці, присвячені дослідженню системи принципів права, доходимо проміжного висновку щодо доцільності об’єднання принципів у сфері публічних закупівель на відповідні групи. Це дасть можливість урегулювати значну групу правовідносин, які виникають під час реалізації процедур публічних закупівель, їх оскарження, здійснення державного регулювання та контролю, притягнення винних до відповідальності.

Розглядаючи наукові напрацювання щодо класифікації правових принципів, можна навести низку узагальнених поглядів на це питання.

Так, О. В. Джафарова, досліджуючи дозвільні процедури, виокремлює систему принципів дозвільної діяльності органів публічної влади, до яких відносить:

1) принципи формування органів публічної влади (інституційного розподілу, децентралізації влади, поліцентричності, прозорості процедури формування певного органу);

2) загальні принципи діяльності органів публічної влади (верховенства права, законності, відкритості, пропорційності, підконтрольності);

3) процедурні принципи діяльності органів публічної влади (доступність послуг публічної адміністрації, неупередженість, участь у прийнятті рішень, заснованості на законі, прозорості).

Поряд з цим науковець зазначає, що закріплення громіздкого переліку принципів не покращить ситуацію, оскільки основна мета - визначити базові ідеї розвитку суспільства [15, с. 71-77].

Деякі науковці, розглядаючи систему принципів провадження у справах про недобросовісну конкуренцію, що межує зі сферою нашого дослідження, відносять до неї систему принципів адміністративного процесу [28, с. 37].

Аргументуючи зазначену позицію тим, що під час розгляду справ про недобросовісну конкуренцію у судовому порядку, поряд із системою принципів антиконкуретного законодавства реалізується система принципів адміністративного процесу.

Своєю чергою, І. Криворучко виокремлює конституційно-правові принципи адміністративної процедури. Зазначену позицію авторка обґрунтовує урегулюванням адміністративної процедури конституційними та законодавчо визначеними принципами. Так, до останньої групи вона відносить систему принципів, визначених в проекті Адміністративно-процедурного кодексу України та законодавстві, яким регламентуються ті чи інші адміністративні процедури [37, с. 33-39].

Поряд з цим, виокремлюючи принципи адміністративного процесу та окремих проваджень, насамперед у справах про адміністративні правопорушення, С. Ю. Беньковський наводить цілу низку точок зору на систему принципів, серед яких не має однозначної позиції, яка б мала відповідне законодавче підтвердження [3, с. 69-112].

Досить цікавою відносно визначення системи принципів права є точка зору А. А. Пухтецької, яка поділяє принципи права:

а) за джерелами нормативного закріплення. В межах зазначеного критерію вона виокремлює перелік міжнародних і вітчизняних нормативно-правових актів, у межах яких визначаються базові принципи адміністративного права;

б) за призначенням, де основою поділу виступає зміст діяльності органів публічної влади, в межах якого виокремлено дві групи принципів:

1) принципи організації публічної адміністрації;

2) принципи діяльності публічної адміністрації, у тому числі взаємостосунків їх органів з приватними особами.

Остання група, своєю чергою, поділяється на:

а) матеріальні принципи, які визначають загальні засади взаємостосунків органів публічної адміністрації з громадянами та іншими приватними особами; б) процедурні принципи, які визначають загальні засади адміністративних проваджень [82, с. 4-15].

Доцільність зазначеної класифікації обґрунтовується у європейському векторі розвитку адміністративного права та запровадженні нової ідеології функціонування виконавчої влади як діяльності щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних і громадських послуг.

Відповідний напрям реформування органів виконавчої влади, закладений у Концепції адміністративної реформи в Україні, спрямований на оновлення функціонування органів публічної влади у сфері публічних закупівель.

Враховуючи вищевикладене вбачається за доцільне здійснити розподіл принципів забезпечення публічних закупівель на загальні та спеціальні.

1. Загальні (верховенства права; законності; гласності; відкритості; пріоритету прав та свобод людини і громадянина; принцип рівності громадян перед законом).

Зазначені принципи спрямовані на забезпечення будь-якого напряму та етапу, в межах якого реалізується здійснення публічних закупівель.

2. Спеціальні, які спрямовані на урегулювання окремих процедурних моментів під час здійснення публічних закупівель.

Виокремлюючи зазначену групу принципів, ми будемо спиратися на ключові положення законодавчих актів у сфері запобігання та протидії дискримінації, здійсненні державного нагляду (контролю) у сфері господарювання, запобігання корупції, організації та діяльності органів публічної влади тощо.

Їх можна умовно об’єднати у наступні підгрупи:

а) інституційні як принципи, спрямовані на професіоналізацію публічних закупівель, узгодження державного регулювання та контролю у сфері публічних закупівель (професіоналізацію публічних закупівель; наділення повноваженнями; розподіл компетенції; узгодженості дій; використання повноважень з належною метою; об’єктивності та неупередженості здійснення державного нагляду (контролю); незалежність органу оскарження; дотримання умов міжнародних договорів України);

б) матеріальні, які спрямовані на забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель (максимальна економія та ефективність; відкритість і прозорість на всіх стадіях закупівель; захист національного товаровиробника; об’єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій, відповідальності за свої дії; об’єктивних критеріїв прийняття рішень);

в) процедурні, які спрямовані на урегулювання чітко визначених процедурних питань здійснення та оскарження процедури публічних закупівель (доступ до публічних послуг, своєчасності й розумного строку, презумпції правомірності дій і вимог особи; гарантування права особи на участь в позасудовому та адміністративному провадженні; гарантування правового захисту);

г) антидискримінаційні, які спрямовані на створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель і розвиток добросовісної конкуренції (недискримінація учасників; забезпечення рівності прав учасників та замовників публічних закупівель; добросовісна конкуренція серед учасників; забезпечення рівності перед законом; забезпечення рівних можливостей учасників публічних закупівель);

д) антикорупційні (запобігання корупційним діям і зловживанням; забезпечення доброчесності посадових осіб; належна підготовка документів публічного характеру).

Отже нами запропоновано розподіл принципів забезпечення публічних закупівель на загальні та спеціальні. Останню групу принципів запропоновано представити у вигляді наступних підгруп: а) інституційні; б) матеріальні; в) процедурні; г) антидискримінаційні; д) антикорупційні. Впровадження зазначеної системи принципів у сфері публічних закупівель забезпечить повноцінну реалізацію визначених у законодавстві ЄС єдиних стандартів і критеріїв публічних закупівель.

**Висновки за розділом 1**

1. Публічні закупівлі – це регламентована законодавством процедура придбання компетентними з боку держави суб’єктами (замовниками) матеріальних ресурсів (товарів, робіт і послуг), з метою економічного розвитку та забезпечення діяльності й потреб держави, а також територіальних громад, що здійснюється за публічні кошти з максимальною ефективністю і мінімальними витратами за завчасно проголошеними правилами та умовами на конкурсній основі з дотриманням основоположних принципів і засад добросовісної конкуренції.

2. Правова охорона у сфері публічних закупівель поділяється на конституційно-правову, адміністративно-правову, господарсько-правову, цивільно-правову, кримінально-правову та міжнародно-правову охорону.

3. До нормативно-правових актів, які регламентують процедуру здійснення державних закупівель, віднесено: Конституцію України; міжнародні нормативно-правові акти; законодавчі правові акти; постанови Верховної Ради України; укази Президента України; постанови Кабінету Міністрів; накази, розпорядження центральних органів виконавчої влади; акти місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; накази державних підприємств; постанови Верховного Суду України.

4. На підставі аналізу міжнародних нормативно-правових актів визначено базові міжнародні стандарти діяльності компетентних органів щодо забезпечення дотримання процедури публічних закупівель та її оскарження у випадку порушення.

5. Доведено, що принципи здійснення публічних закупівель слід визначити як сукупність принципів, визначених у межах національного та європейського законодавства, які відображають загальнообов’язкові правила та стандарти, спрямовані на узгодження процедур публічних закупівель в межах всього Європейського Союзу.

6. Здійснено розподіл принципів забезпечення публічних закупівель на загальні та спеціальні.

До загальних віднесено верховенство права; законність; гласність; відкритість; пріоритет прав та свобод людини і громадянина; принцип рівності громадян перед законом.

Спеціальні об’єднано в наступні підгрупи:

а) інституційні (професіоналізація публічних закупівель; наділення повноваженнями; розподіл компетенції; узгодженості дій; використання повноважень з належною метою; об’єктивність і неупередженість здійснення державного нагляду (контролю); незалежність органу оскарження; дотримання умов міжнародних договорів України);

б) матеріальні (максимальна економія та ефективність; відкритість і прозорість на всіх стадіях закупівель; захист національного товаровиробника; об’єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій, відповідальності за свої дії; об’єктивні критерії прийняття рішень);

в) процедурні (доступ до публічних послуг, своєчасність і розумний строк, презумпція правомірності дій і вимог особи; гарантування права особи на участь у позасудовому та адміністративному провадженні; гарантування правового захисту);

г) антикорупційні (запобігання корупційним діям і зловживанням; забезпечення доброчесності посадових осіб; належна підготовка документів публічного характеру).

**РОЗДІЛ 2**

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОЦЕДУР ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ**

**2.1. Порядок планування відкритих торгів**

Базовий закупівельний цикл складається із кількох послідовних етапів:

1. Аналіз потреб: визначення потреб замовника та вивчення ринку щодо предмету закупівлі, формування і затвердження кошторису (програми, плану використання коштів).

2. Підготовка торгів - підготовка, затвердження і оприлюднення річного плану закупівель та обрання і проведення процедур закупівель на підставі затвердженого кошторису та річного плану закупівель.

3. Відбір учасника - визначення переможця процедури закупівлі.

4. Укладання договорів про закупівлю та звітування.

5. Виконання договорів про закупівлю та контроль за виконанням договорів про закупівлю (рис. 2.1).

**Рис. 2.1. Базовий цикл закупівлі**

Процес здійснення конкретної закупівлі включає в себе стадії, наведені на рис. 2.2.

**ПРОЦЕС ЗДІЙСНЕННЯ КОНКРЕТНОЇ ЗАКУПІВЛІ**

1. Вибір процедури та підготовка тендерної документації

3. Надання роз’яснень на запити учасників

4. Отримання тендерних пропозицій

5. Аукціон (для конкурентних процедур)

6. Оцінка пропозицій і визначення переможця

7. Укладання договору про закупівлю

8. Оприлюднення договору та звіту на Веб-порталі закупівель

9. Оприлюднення інформації про внесення змін до договору

10. Контроль за виконанням договору про закупівлю

11. Оприлюднення звіту про виконання договору

2. Оприлюднення оголошення та тендерної документації на Веб-порталі закупівель

**Рис. 2.2. Процес здійснення конкретної закупівлі**

Дуже важливим з точки зору ефективності закупівель є етап планування закупівлі.

Процес планування закупівель включає:

Етап 1: Визначення потреб підприємства/установи

Етап 2: Визначення параметрів закупівлі (обрання виду та характеристик закупівлі)

Етап 3: Затвердження річного плану

Етап 4: Опублікування річного плану закупівель в ProZorro (рис. 2.3.)

Визначення потреби підприємства

Визначення основних параметрів закупівлі

Затвердження Річного плану уповноваженою особою

Публікація Річного плану (оприлюднення на майданчику)

Аналіз закупівель минулого року

Збір заявок із струк-турних під-розділів

Визна-чення пред-метів заку-півель

Визна-чення очіку-ваної вартості заку-півель

Визна-чення проце-дури заку-півель

**Рис. 2.3. Етапи планування закупівлі**

Планування закупівель здійснюється на підставі наявної потреби у закупівлі товарів, робіт і послуг.

Тому планування включає в себе:

- усвідомлення потреб з точки зору обґрунтування функціональної необхідності у певних товарах (роботах, послугах), що може бути підтверджено документально;

- аналіз попереднього досвіду закупівлі цієї ж або подібної продукції як в розрізі технологічних аспектів, так і постачальників, цін тощо;

- аналіз ринку, що охоплює існуючі види необхідної продукції і можливі альтернативи, а також існуючих і потенційних постачальників;

- розрахунок очікуваної вартості, що може базуватися на попередніх аналогічних закупівлях та аналізі ринку. При цьому також варто відразу продумати чи об’єднувати потребу в одну закупівлю чи краще розбити на декілька з точки зору зручності, кон’юнктури протягом року або заохочення більш широкої конкуренції, зокрема для малого і середнього бізнесу;

- обрання процедури торгів і часу її проведення, попередня підготовка технічних вимог, можливих критеріїв оцінки.

Правильне визначення потреб замовника, вивчення стану та кон’юнктури ринків предмета закупівлі є запорукою придбання необхідного замовнику товару (роботи, послуги), що відповідає його технічним та якісним вимогам, а також за відповідними економічно обґрунтованими ціновими показниками.

Крім цього, саме за результатами проведеного на першому етапі аналізу формується очікувана вартість закупівель, яка закладається до показників кошторису відповідного розпорядника коштів.

З метою ефективної організації процесу планування замовникам доцільно складати та затверджувати Положення про планування закупівель, в якому можна, зокрема, передбачити:

- порядок затвердження річного плану уповноваженою особою та внесення до нього змін;

- документи, які будуть відображати потребу в тому чи тому предметі закупівлі;

- структурні підрозділи, які братимуть участь в плануванні та, відповідно, їхню відповідальність за це.

Кожне підприємство чи установа має власний алгоритм визначення своїх потреб, бо на це впливає багато різних факторів, таких як, наприклад, джерела фінансування, розмір та особливості діяльності підприємства/установи тощо.

Якщо Замовник отримує бюджетне фінансування (через Державну казначейську службу України), то він формує свій план відповідно до затвердженого бюджетного призначення. Якщо ж Замовник не отримує гроші через Казначейство, а знаходиться, так би мовити, на самоокупності (тобто витрачає лише ті кошти, які заробило самостійно в ході своєї господарської діяльності), тоді річний план буде формуватися на підставі очікуваних прибутків та з урахуванням річних потреб.

При формуванні річного плану, на нашу думку, необхідно звертати увагу на такі три групи статей витрат:

1. Щорічні обов'язкові витрати - товари (послуги), які закуповуються із року в рік. Наприклад папір, канцелярське приладдя, комунальні послуги, обслуговування кондиціонерів тощо.

2. Витрати, що пов'язані з минулорічними закупівлями.

3. Витрати згідно потреб для забезпечення діяльності підприємств/установи. При цьому джерелом визначення потреб можуть стати структурні підрозділи підприємства/установи, керівники яких аналізують потреби свого структурного підрозділу, подають заявки, після чого заявки групуються та визначається загальна потреба в закупівлях.

Після визначення потреб закупівлі у Замовника з'являється перелік закупівель, які установа/підприємство планує провести в наступному році.

По кожній з них замовник повинен визначити основні параметри, а саме предмет закупівлі, очікувану вартість закупівлі та процедуру закупівлі.

Отже, коли потреби Замовника визначені, він їх систематизує та розподіляє на предмети закупівлі.

Тому, важливе завдання замовника - правильно визначитися з конкретними предметами закупівлі. Бо після визначення предметів закупівель у Замовника з’явиться документ - план закупівель, в якому будуть перелічені предмети закупівлі та орієнтовна очікувана вартість по кожному з них.

Відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» предмет закупівлі — товари, роботи чи послуги, що закуповуються замовником у межах єдиної процедури закупівлі або у межах проведення спрощеної закупівлі, щодо яких учасникам дозволяється подавати тендерні пропозиції або пропозиції на переговорах (у разі застосування переговорної процедури закупівлі).

Предмет закупівлі визначається замовником у порядку, встановленому Уповноваженим органом, із застосуванням Єдиного закупівельного словника (далі ЄЗС).

ЄЗС гармонізований з європейським закупівельним словником Common Procurement Vocabulary (CPV). Він складається з основного та додаткового словників, в яких назви продукції та послуг - предметів закупівель, а також описи їхньої призначеності чи додаткових характеристик мають англійські відповідники.

Основний словник базується на системі кодів, що мають ієрархічну структуру і складаються з дев’яти цифр; групи цифр, у свою чергу, відповідають найменуванню, що описує товари, роботи і послуги, які становлять предмет закупівлі.

Код в основному словнику складається з восьми цифр, з яких :

- перші 2 цифри (XX) визначають розділ (XX000000-Y);

- перші 3 цифри (XXX) визначають групу (XXX00000-Y);

- перші 4 цифри (XXXX) визначають клас (XXXX0000-Y);

- перші 5 цифр (XXXXX) визначають категорію (XXXXX000-Y).

Останні три цифри коду дають більший ступінь деталізації в межах кожної категорії. Дев'ята цифра (Y) є контрольним числом.

Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України було розроблено Порядок визначення предмета закупівлі [71] та Порядок розміщення інформації про публічні закупівлі [72].

Відповідно до цих документів порядок визначення предмета закупівлі залежить від того, що купляє замовник, а саме товари, робіти чи послуги.

Слід акцентувати увагу на тому, що перелік товарів в розумінні закупівельного законодавства значно ширший, ніж в розумінні бухгалтерського обліку. Під товарами у публічних закупівлях розуміють продукцію, об’єкти будь-якого виду та призначення, у тому числі сировину, вироби, устаткування, технології, предмети у твердому, рідкому і газоподібному стані, а також послуги, пов’язані з постачанням таких товарів, якщо вартість таких послуг не перевищує вартості самих товарів [78].

Роботи - це розроблення проектної документації на об’єкти будівництва, науково-проектної документації на реставрацію пам’яток архітектури та містобудування, будівництво нових, розширення, реконструкція, капітальний ремонт та реставрація існуючих об’єктів і споруд виробничого та невиробничого призначення, роботи з нормування в будівництві, геологорозвідувальні роботи, технічне переоснащення діючих підприємств та супровідні роботам послуги, у тому числі геодезичні роботи, буріння, сейсмічні дослідження, аеро- і супутникова фотозйомка та інші послуги, що включаються до кошторисної вартості робіт, якщо вартість таких послуг не перевищує вартості самих робіт [78].

Послуги - будь-який предмет закупівлі, крім товарів і робіт, зокрема транспортні послуги, освоєння технологій, наукові дослідження, науково-дослідні або дослідно-конструкторські розробки, медичне та побутове обслуговування, найм (оренда), а також фінансові та консультаційні послуги, поточний ремонт [78].

Відмітимо, що досить часто Замовники при плануванні закупівлі послуги кваліфікують як роботи, а відповідно не правильно визначають предмет закупівлі та розміщують не коректну інформацію про нього у електронній системі закупівель.

Проаналізувавши законодавчі вимоги [78, 71, 72] ми узагальнили особливості визначення предмету закупівлі в табл. 2.1.

Як бачимо, порядок визначення предмета закупівлі та розміщення інформації про неї в електронній системі суттєво залежить від того, що купляє Замовник. З прийняттям нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі» та підзаконних нормативно-правових актів обсяг інформації, яку потрібно розміщувати в електронній системі закупівель, суттєво збільшився.

Пунктом 4 статті 4 Закону України «Про публічні закупівлі» передбачено, що для планування закупівель та підготовки до проведення закупівель замовники можуть проводити попередні ринкові консультації з метою аналізу ринку, у тому числі запитувати й отримувати рекомендації та інформацію від суб’єктів господарювання.

*Таблиця 2.1*

**Порядок визначення предмета закупівлі та розміщення інформації в електронній системі закупівель**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Предмет закупівлі** | **Порядок визначення предмета закупівлі** | **Порядок розміщення інформації про публічні закупівлі в електронній системі закупівель при оголошенні** |
| Товари | За показником четвертої цифри і ЄЗС | - назва предмета закупівлі;  - код та назва класифікатора за показником четвертої цифри ЄЗС;  - назва товару кожної номенклатурної позиції;  - код товару, визначений згідно ЄЗС, що найбільш відповідає назві номенклатурної позиції |
| Медичні вироби | - назва предмета закупівлі;  - код та назва класифікатора за показником четвертої цифри ЄЗС;  - код та назва медичного виробу відповідно до національного класифікатора НК 024:2019 «Класифікатор медичних виробів»;  - назва товару кожної номенклатурної позиції;  - код товару, визначений згідно ЄЗС, що найбільш відповідає назві номенклатурної позиції |
| Лікарські засоби | За показником третьої цифри ЄЗС | - назва предмета закупівлі;  - код та назва класифікатора за показником третьої цифри ЄЗС;  - міжнародна  - назва товару кожної номенклатурної позиції;  - код товару, визначений згідно ЄЗС, що найбільш відповідає назві номенклатурної позиції |
| Послуги | За показником четвертої цифри ЄЗС | - назва предмета закупівлі;  - код та назва класифікатора за показником четвертої цифри ЄЗС;  - назва товару кожної номенклатурної позиції;  - код товару, визначений згідно ЄЗС, що найбільш відповідає назві номенклатурної позиції |
| Поточний ремонт | За кожним окремим будинком, будівлею, спорудою, лінійним об’єктом інженерно-транспортної інфраструктури | - назва згідно з термінологією державних будівельних норм ДБН А.2.2-3:2014 «Склад та зміст проектної документації на будівництво» або галузевих будівельних норм ГБН Г.1-218-182:2011 «Ремонт автомобільних доріг загального користування»;  - код та назва відповідно до ЄЗС |
| Роботи | За об’єктами будівництва | - назва згідно з Б.Д.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва» та галузевих будівельних норм ГБН Г.1-218-182:2011 «Ремонт автомобільних доріг загального користування»;  - код за показниками другої – п’ятої цифри ЄЗС |

Такі рекомендації та інформація можуть використовуватися замовником під час підготовки до проведення закупівлі, якщо вони не призводять до порушення принципів здійснення публічних закупівель. Консультації з ринком можуть проводиться через електронну систему закупівель шляхом надсилання запитань замовником та отримання відповідей від суб’єктів господарювання або шляхом організації відкритих зустрічей з потенційними учасниками. Проведення попередніх ринкових консультацій замовником не вважається участю суб’єктів господарювання у підготовці вимог до тендерної документації.

Після визначення предмету закупівлі та потреб замовник затверджує кошторис.

Кошторис, програма та план використання коштів є основними плановими документами, які надають повноваження замовникам на отримання коштів і здійснення видатків, визначають обсяги та напрямки спрямування коштів.

Для замовників, що фінансуються з державного або місцевих бюджетів, застосовується Порядок складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ.

Якщо замовником є підприємство, то в цьому випадку використовується Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб’єкта господарювання державного сектору економіки.

Основними порушеннями при складанні кошторису витрат на закупівлі, які надалі можуть призвести до неефективного використання коштів, є:

- необґрунтоване включення до кошторису (програми, плану) товарів, робіт і послуг, у яких немає обґрунтованої потреби;

- затвердження занижених обсягів витрат, недостатніх для здійснення закупівлі у потрібних обсягах і параметрах;

- затвердження завищених, не зумовлених реальною потребою або не першочергових витрат.

Ще одним важливим етапом є підготовка і затвердження річного плану закупівель. Цей процес починає замовником наприкінці року для планування закупівлі на наступний бюджетний рік.

Річний план - це комплекс взаємопов'язаних показників, які відображають процес публічних закупівель, що здійснюються конкретним замовником протягом бюджетного року, а також з виділенням окремих видів закупівель, що будуть передбачатися у бюджетних призначеннях кількох відповідних бюджетних періодів.

Річний план складається замовником як правило після затвердження кошторису витрат (це насамперед стосується розпорядників бюджетних коштів).

Однак, є ситуації, коли замовникам необхідно забезпечити безперервність закупівельного процесу, оскільки це пов’язано з виконанням певних державних функцій чи наданням послуг населенню (наприклад закупівля бланків документів суворої звітності для забезпечення видачі документів - паспортів, посвідчень водія, технічних паспортів тощо; виготовлення номерних знаків для автотранспорту, забезпечення харчуванням школярів тощо).

У річному плані повинна міститися така інформація:

1) найменування, місцезнаходження та ідентифікаційний код замовника в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань, його категорія;

2) назва предмета закупівлі із зазначенням коду за Єдиним закупівельним словником (у разі поділу на лоти такі відомості повинні зазначатися стосовно кожного лоту) та назви відповідних класифікаторів предмета закупівлі і частин предмета закупівлі (лотів) (за наявності);

3) розмір бюджетного призначення за кошторисом (у разі наявності) та/або очікувана вартість предмета закупівлі;

4) код економічної класифікації видатків бюджету (для бюджетних коштів);

5) вид закупівлі та орієнтовний початок проведення.

6) у разі застосування рамкової угоди зазначається:

- строк дії рамкової угоди;

- сторона рамкової угоди (замовник або централізована закупівельна організація, яка проводить закупівлю в інтересах замовника).

Якщо річний план оприлюднюється централізованою закупівельною організацією — додатково зазначаються найменування, місцезнаходження та ідентифікаційний код замовника в ЄДРПОУ, його категорія, в інтересах яких проводиться закупівля за рамковою угодою; очікувана вартість з урахуванням усього запланованого строку дії рамкової угоди.

Річний план та зміни до нього безоплатно оприлюднюються замовником в електронній системі закупівель протягом п’яти робочих днів з дня затвердження річного плану та змін до нього.

Ще одним важливим процесом під час планування закупівлі є визначення кваліфікаційними вимог, які замовник має право встановити до учасників.

Кваліфікаційні критерії - мінімальні вимоги, що виставляються до юридичної особи чи фізичної особи підприємця, яка бажає узяти участь у процедурі закупівель, з метою відсіяти кандидатів, які об’єктивно не спроможні зробити майбутню поставку.

Кваліфікаційні критерії є інструментом перевірки технічної, професійної та фінансової спроможності учасника.

Відповідно до ст. 16 Закону України «Про публічні закупівлі» замовник маэ право установити один або декілька з таких кваліфікаційних критеріїв:

1) наявність в учасника процедури закупівлі обладнання, матеріально-технічної бази та технологій;

2) наявність в учасника процедури закупівлі працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід;

3) наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного (аналогічних) за предметом закупівлі договору (договорів);

4) наявність фінансової спроможності, яка підтверджується фінансовою звітністю. При цьому замовник не має права вимагати надання підтвердження обсягу річного доходу у розмірі більшому, ніж очікувана вартість предмета закупівлі.

Слід також підкреслити, що зазначений перелік є вичерпним, тобто інші критерії за межами цього переліку не можуть висуватися.

Для можливості оцінки відповідності учасника встановленим кваліфікаційним критеріям замовник має щодо кожного з критеріїв визначити документи, які повинен надати учасник для підтвердження своєї відповідності, та встановити вимоги до них: форма документа, ким цей документ має бути складений, яку обов’язкову інформацію повинен містити документ, тощо. Приклади можливих документів, що підтверджують кваліфікаційні вимоги наведено у додатку А.

Ще одним важливим етапом планування є визначення технічних специфікацій.

Технічна специфікація до предмета закупівлі — встановлена замовником сукупність технічних умов, що визначають характеристики товару, послуги або необхідні для виконання робіт щодо об'єкта будівництва, що можуть включати показники впливу на довкілля й клімат, особливості проектування (у тому числі щодо придатності для осіб із обмеженими фізичними можливостями), відповідності, продуктивності, безпечності, процедури забезпечення якості, вимоги щодо найменування продукції, під яким вона продається, термінологію, символи, методику випробувань і тестування, вимоги до пакування, маркування й етикетування, інструкції для користувачів, технологічні процеси й технології виробництва на будь-яких етапах життєвого циклу робіт, товару чи послуги.

Вартість життєвого циклу — сукупність вартості предмета закупівлі або його частини (лота) та інших витрат, які нестиме безпосередньо замовник під час використання, обслуговування та припинення використання предмета закупівлі. Вартість життєвого циклу розраховується відповідно до методики, встановленої у тендерній документації

Технічні специфікації повинні відповідати принаймні двом основним вимогам:

по-перше, надавати детальний опис товару, робіт або послуг, які необхідні замовнику з чітким викладенням вимог до предмету закупівлі;

по-друге, – забезпечити максимальну конкуренцію при проведенні процедури закупівлі.

Вони можуть складатися у формі переліку експлуатаційних або функціональних вимог, у тому числі екологічних характеристик, за умови, що такі вимоги є достатньо точними, щоб предмет закупівлі однозначно розумівся замовником і учасниками.

В залежності від предмету закупівлі технічні специфікації можуть описувати функції товару, що закуповується, містити експлуатаційні характеристики товару, його якісні, технічні та фізичні характеристики. Також може зазначатися інформація про передачу прав інтелектуальної власності на предмет закупівлі.

Важливою вимогою при складанні технічної специфікації є те, що вона не повинна містити посилання на конкретні торговельну марку чи фірму, патент, конструкцію або тип предмета закупівлі, джерело його походження або виробника. У разі якщо таке посилання є необхідним, воно повинно бути обґрунтованим, а специфікація повинна містити вираз "або еквівалент".

Також в технічних специфікаціях замовник може вимагати від учасників підтвердження того, що пропоновані ними товари, послуги чи роботи за своїми екологічними чи іншими характеристиками відповідають вимогам, установленим у тендерній документації. Така відповідність може бути підтверджена маркуваннями, протоколами випробувань та сертифікатами, які видані органами з оцінки відповідності, компетентність яких підтверджена шляхом акредитації або іншим способом, визначеним законодавством.

Підвищенню якості підготовки технічної специфікації на закупівлю товару та в цілому тендерної документації сприяє детальне вивчення замовником його технічних, експлуатаційних, якісних характеристик, аналіз умов виготовлення, комплектації та поставки, гарантійних термінів, впливу на довкілля, сервісного обслуговування, відслідковування наявності товару на ринку, вартості, конкурентного середовища, тощо.

Ще одним важливим аспектом планування закупівлі є визначення її очікуваної вартості.

Очікувана вартість закупівлі – це розрахункова вартість предмета закупівлі на конкретних умовах поставки із зазначенням інформації про включення/невключення до очікуваної вартості податку на додану вартість (ПДВ) та інших податків і зборів.

Відповідно до Примірної Методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі визначення замовником очікуваної вартості складається із таких етапів:

1. Визначення потреби в товарах, роботах, послугах (номенклатура, кількість та якісні показники тощо) – здійснюється на підставі аналізу фактичного використання товарів, робіт та послуг для забезпечення діяльності замовника у минулих періодах та з урахуванням запланованих поточних завдань замовника.

2. Формування опису предмета закупівлі із зазначенням технічних і якісних характеристик. До цього процесу бажано залучувати відповідних фахівців замовника, які відповідають за подальше використання товарів, робіт та послуг, що будуть закуплені. Якщо такі фахівці відсутні – то можуть бути залучені експерти на договірних засадах.

3. Аналіз ринку. На цьому етапі можна використовувати:

- загальнодоступну інформацію щодо цін та асортименту товарів, робіт і послуг, яка міститься у відкритих джерелах;

- інформацію, отриману шляхом проведення ринкових консультацій.

Ринкові консультації – це метод дослідження ринку, спрямований на отримання інформації щодо актуальності цін, постачальників / підрядників та рівня конкуренції, можливих варіантів товарів, робіт, послуг з урахуванням нових технічних рішень та інновацій.

Під час проведення ринкових консультацій замовники можуть направляти учасникам ринку повідомлення (анкети, запити, запрошення до обговорення тощо) з описом необхідних та бажаних вимог до предмета закупівлі, в яких, крім іншого, слід зазначити, що надсилання таких повідомлень не тягне за собою виникнення зобов’язань з боку замовника щодо надання переваг учасникам ринку, що брали участь в ринкових консультаціях. Зацікавлені учасники ринку надсилають свої пропозиції із зазначенням можливих варіантів, замовники опрацьовують та аналізують отримані пропозиції. За потреби замовники можуть організовувати зустрічі із зацікавленими особами для консультацій та обговорення.

4. Визначення вимог до умов поставки і оплати. При цьому повинні враховуватися період запланованого використання товарів та послуг, виконання робіт протягом року та фінансові можливості замовника.

5. Визначення очікуваної вартості кожного окремого предмета закупівлі, що залежить від виду предмета закупівлі, його розповсюдженості на ринку, порядку формування цін на нього.

На сьогодні існує чотири методи визначення очікуваної вартості закупівлі, які залежать вид предмету закупівлі, а саме:

1. Розрахунок очікуваної вартості товарів/послуг методом порівняння ринкових цін.

2. Розрахунок очікуваної вартості товарів/послуг на підставі закупівельних цін попередніх закупівель.

3. Розрахунок очікуваної вартості товарів/послуг щодо яких проводиться державне регулювання цін і тарифів.

4. Розрахунок очікуваної вартості робіт.

Розрахунок очікуваної вартості товарів/послуг методом порівняння ринкових цін

Метод порівняння ринкових цін – це метод визначення очікуваної вартості на підставі даних ринку, а саме загальнодоступної відкритої інформації про ціни та інформації з отриманих цінових пропозицій та прайс-листів на момент вивчення ринку.

При цьому під ринковою ціною розуміється ціна, яка встановлюється безпосередньо на реальному ринку під впливом співвідношення попиту і пропозиції, або ціна конкретних угод, які відбулися на вільному ринку під впливом виключно ринкових факторів.

Інформація про ціни товарів та послуг на ринку може бути отримана такими способами:

1. Здійснення пошуку, збору та аналізу загальнодоступної інформації про ціну, до якої відноситься в тому числі:

* інформація про ціни товарів та послуг, що міститься в мережі Інтернет у відкритому доступі, наприклад на сайтах виробників чи постачальників відповідної продукції, спеціалізованих торгівельних майданчиках, в е-каталогах, рекламі, прайс-листах, ProZorro;
* біржові котирування світових, регіональних, місцевих та профільних бірж (в разі біржового товару)
* дані спеціалізованих інформаційно-аналітичних видань,
* дані офіційних статистичних виданнях, в т.ч. іноземних

Під час збору інформації про ціни потрібно враховувати, що умови запланованих закупівель мають бути співставними з умовами закупівель, інформація про які міститься у відкритих джерелах та враховані інші чинники, що впливають на ціну товарів, наприклад сезонні коливання.

1. направлення не менше 3-х письмових запитів цінових пропозицій (електронною поштою) виробникам, офіційним представникам та дилерам, постачальникам конкретного товару, надавачам послуг.

Запити цінових пропозицій повинні містити інформацію щодо повної характеристики предмета закупівлі (марка, креслення, розмір, ДСТУ, ГОСТ, технічні умови, тип, сорт, категорія, артикул, ємність, густина, тип упаковки (тара), рік випуску для техніки та обладнання), необхідної кількості, графіку та умов поставок, умов оплати та системи надання знижок, гарантійного терміну.

В запиті цінових пропозицій повинно бути зазначено, що збір інформації не тягне за собою ніяких зобов’язань замовника.

Для розрахунку очікуваної вартості цим методом потрібно:

1. привести всі ціни, отримані з відкритих джерел, до єдиних умов, враховуючи валюти, умови поставки, оплати тощо;
2. з масиву цінових даних виключити ціни, які суттєво (на 30% і більше) відрізняються в меншу / більшу сторону від найближчої наступної/попередньої ціни. Якщо після виключення в масив включає менше 3 цін, то цей метод не може бути застосований і слід застосовувати метод розрахунку очікуваної вартості на підставі закупівельних цін попередніх закупівель.
3. визначити очікувану ціну за одиницю, як середньоарифметичне значення масиву отриманих даних за формулою:

Цод = (Ц1+…+Цк)/К, (2.1)

де:

Цод – очікувана ціна за одиницю;

Ц1, Цк – ціни, отримані з відкритих джерел інформації;

1. визначити очікувану вартість за формулою:

ОВмрц- Цод х V, (2.2)

де ОВмрц – очікувана вартість, розрахована за методом порівняння ринкових цін

Цод – очікувана ціна за одиницю товару/послуги;

V – кількість (обсяг) товару/послуги, що закуповується

Метод розрахунку очікуваної вартості товарів/послуг на підставі закупівельних цін попередніх періодів використовується у разі обмеженої конкуренції на ринку певного товару чи послуги та неможливості отримання достатньої кількості інформації щодо актуальних ринкових цін.

За цим методом можуть використовуватися як ціни попередніх власних закупівель замовника на аналогічні товари, так і ціни відповідних закупівель минулих періодів, інформація про які міститься в електронній системі закупівель «Prozorro» з урахуванням індексу інфляції, зміни курсів іноземних валют.

При цьому джерелами інформації є:

* для розрахунку індексу інфляції - офіційний вебсайт Державної служби статистики України http://www.ukrstat.gov.ua/ (розділ «Статистична інформація» / «Ціни»);
* для курсів іноземних валют - офіційний вебсайт Національного банку України.

При розрахунку зручно користуватися калькулятором індексації на офіційному вебсайті Державної служби статистики України. За базисний місяць береться місяць, наступний за місяцем укладання угоди у минулому періоді; коефіцієнт індексації розраховується відносно місяця, що передує місяцю, у якому здійснюється розрахунок очікуваної вартості.

Очікувана вартість за цим методом визначається за формулою:

ОВ = V х Цм.п. х kj, (2.3)

де ОВ – очікувана вартість на підставі закупівельних цін минулих періодів;

V – обсяг товарів/послуг, що закуповується;

Цм.п. – ціна минулого періоду;

kj – коефіцієнт індексації (для товарів українського походження).

Очікувана вартість закупівлі товарів/послуг іноземного походження визначається із застосуванням коефіцієнта, що визначається за формулою:

kк.р. = kрозрах / kоз, (2.4)

де kк.р. – коефіцієнт курсової різниці;

kрозрах - офіційний курс валют на дату розрахунку очікуваної вартості;

kоз - офіційний курс валют на дату укладання останнього договору про закупівлю.

Очікувана вартість закупівлі товарів/послуг іноземного походження розраховується за формулою:

ОВ = V х Цоз х kк.р. + Дн , (2.5)

де, ОВ – очікувана вартість з урахуванням коефіцієнта курсової різниці;

V - обсяг товарів/послуг, що закупляється;

Цоз – ціна останньої закупівлі;

kк.р. – коефіцієнт курсової різниці;

Дн – додаткова націнка на товари/послуги (оплата мита, податків тощо).

Метод розрахунку очікуваної вартості товарів/послуг щодо яких проводиться державне регулювання цін і тарифів передбачає, що очікувана вартість визначається як добуток необхідного обсягу товарів/послуг та ціни (тарифу), затвердженої відповідним нормативно-правовим актом, що розраховується за формулою:

ОВ = V х Цтар, (2.6)

де, ОВ – очікувана вартість закупівлі товарів/послуг, щодо яких проводиться державне регулювання цін і тарифів;

V - кількість (обсяг) товарів/послуг, що закупляється;

Цтар – ціна (тариф) за одиницю, затверджена відповідним нормативно-правовим актом.

Метод розрахунку очікуваної вартості робіт передбачає, що визначення очікуваної вартості проектних та проектно-вишукувальних робіт проводиться з урахуванням видів та обсягів робіт, що планується закупити, відповідно до ДСТУ Б Д.1.1 – 7:2013 «Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт та експертизи проектної документації на будівництво».

Але слід відмітити, що до цього часу замовники досить часто опубліковують річний план з порущеннями. У табл. 2.2 ми узагальнили інформацію про некоректні пункти Річного плану у замовників, які мають найбільшу їх кількість.

*Таблиця 2.2*

**Некоректні пункти плану за 2019 - 2020 рік (ТОП-10 порушників), од.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Головний орган** | **Кіль-кість неко-ректних пунктів плану** | **Кіль-кість планів з неко-ректною дата доставки** | **Кіль-кість планів з неко-ректною очіку-ваною вартістю** | **Кіль-кість планів з неко-ректною дата оголо-шення** | **Кіль-кість планів з неко-ректним пред-метом закупівлі** | **Кіль-кість планів з відсут-нім КЕКВ** |
| **2019 рік** | | | | | | |
| Київська міська державна адміністрація | 229 | 187 | 0 | 42 | 1 | 43522 |
| Запорізька ОДА | 117 | 3 | 112 | 2 | 0 | 1490 |
| Байковецька сільська рада | 102 | 102 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Відділ освіти Городицької міської ради Хмельниць-кої області | 74 | 0 | 0 | 74 | 0 | 0 |
| Слов’янська міська рада | 74 | 0 | 0 | 74 | 0 | 0 |
| Херсонська ОДА | 59 | 57 | 0 | 2 | 0 | 1018 |
| Харківська ОДА | 56 | 3 | 1 | 51 | 1 | 5532 |
| Чортківська районна державна адміністрація | 54 | 0 | 0 | 54 | 0 | 3 |
| Міністерство внутрішніх справ України | 50 | 9 | 35 | 1 | 5 | 6751 |
| Херсонська міська рада | 59 | 57 | 0 | 2 | 0 | 1018 |
| **2020 рік** | | | | | | |
| Київська міська державна адміністрація | 133 | 58 | 0 | 72 | 4 | 32669 |
| Департамент агропромислового розвитку Івано-Франківської обласної державної адміністрації | 100 | 0 | 0 | 100 | 0 | 37 |
| Черкаська ОДА | 86 | 66 | 0 | 20 | 0 | 6135 |

*Продовж. табл. 2.2*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Головний орган** | **Кіль-кість неко-ректних пунктів плану** | **Кіль-кість планів з неко-ректною дата доставки** | **Кіль-кість планів з неко-ректною очіку-ваною вартістю** | **Кіль-кість планів з неко-ректною дата оголо-шення** | **Кіль-кість планів з неко-ректним пред-метом закупівлі** | **Кіль-кість планів з відсут-нім КЕКВ** |
| Брошнів-Осадська селищна рада об’єднаної територіальної громади Івано-Франківської області | 82 | 82 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| Координаційний центр з надання правовох допомоги | 75 | 0 | 0 | 75 | 0 | 181 |
| Львівська ОДА | 67 | 53 | 0 | 14 | 0 | 4272 |
| Управління капітального будівництва в Івано-Франківській області | 66 | 66 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Полтавська ОДА | 60 | 42 | 0 | 15 | 3 | 4576 |
| Актовський ДДЗ «Світлячок» | 50 | 50 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Міністерство оборотни України | 46 | 42 | 0 | 4 | 0 | 2379 |

*Складено на основі даних інформаційного модулю аналітики bi.prozorro.org*

Аналіз даних табл. 2.1 дозволяє зробити висновки, що замовники роблять різні помилки при плануванні, які зумовлені як неуважністю (некоректна дата) до незнання законодавства, тому в подальшому потрібно звернути увагу на професіоналізацію сфери публічних закупівель.

На основі Річного плану закупівлі замовник оголошує закупівлю в електронній системі закупівель, розміщує там оголошення та тендерну документацію. Терміни та особливості розробки цих документів розглянемо в наступному питанні.

**2.2. Порядок оголошення та проведення відкритих торгів, як основної процедури закупівлі**

В Україні виділяють два типи процедури відкритих торгів:

- відкриті торги

- відкриті торги з публікацією англійською мовою (рис. 2.4).

Звичайні замовники

Замовники окремих сфер

Від 200 тис.грн. (1,5млн.грн. для робіт)

до 133 тис. євро\* (5150 тис.євро для робіт)

Назва процедури відкритих торгів

Від 1 млн.грн. (5млн.грн. для робіт)

до 133 тис. євро (5150 тис.євро для робіт)

Відкриті торги

Від 133 тис. євро (5150 тис.євро для робіт)

Відкриті торги з публікацією англійською мовою

\*Курс євро визначається згідно з офіційним курсом НБУ на день оприлюднення оголошення про закупівлю

**Рис. 2.4. Типи процедур відкритих торгів**

Даній поділ є умовним, оскільки процедура одна - відкриті торги, але, в залежності від порогів (річна вартість предмета закупівлі за якою визначається, який тип процедури Замовник повинен проводити), має деякі особливості.

Відкриті торги – є основною процедурою закупівлі.

Це найуживаніша процедура закупівель, яка здійснюється відповідно до розділу IV Закону України "Про публічні закупівлі" (табл. 2.3).

Як бачимо абсолютним лідером по кількості учасників протягом 2018-2020 років у конкурентних процедурах закупівель були відкриті торги. Так у 2020 році у порівнянні з 2019 роком кількість унікальних учасників зросла на 1,4% і по відкритих торгах з публікацією англійською мовою – на 72,91%.

*Таблиця 2.3*

**Аналіз активності учасників за методами закупівель у завершених у 2018-2020 роках закупівлях**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Методи закупівель** | **Кількість унікальних учасників, осіб** | | | **Приріст учасників у 2019 р. в порівнянні з 2018 р.** | | **Приріст учасників у 2020 р. в порівнянні з 2019 р.** | |
| **2018 рік** | **2019 рік** | **2020 рік** | **Абсо-лютний, осіб** | **Віднос-ний %** | **Абсо-лютний, осіб** | **Віднос-ний %** |
| Відкриті торги | 37615 | 39601 | 40156 | 1986 | 5,28 | 555 | 1,40 |
| Відкриті торги із публікацією англійською мовою | 5649 | 6277 | 7153 | 628 | 11,11 | 876 | 13,96 |
| Переговорна процедура (для потреб оборони) | 1141 | 1297 | 2243 | 156 | 13,67 | 946 | 72,94 |
| Допорогова закупівля (спрощена процедура закупівлі) | 31816 | 29767 | 31146 | -2049 | -6,44 | 1379 | 4,63 |
| Переговорна процедура | 11869 | 10719 | 11254 | -1150 | -9,69 | 535 | 4,99 |
| Процедура звітування про укладений договір | 122649 | 135699 | 151346 | 13050 | 10,64 | 15647 | 11,53 |

Це є позитивним, адже все більше учасників виходять на торги, що сприяє зростанню конкуренції і економії бюджетних коштів.

За очікуваною вартість спостерігається та сама ситуація (табл. 2.4).

Очікувана вартість, заявлена у відкритих торгах у 2020 році зросла на 13,62% у порівнянні з 2019 роком, в якому вона була меншою на 7,64 млрд грн, ніж у 2018 році. Аналогічну тенденцію має і очікувана вартість по відкритих торгах з публікацією англійською мовою.

Слід також відмітити, що протягом аналізованого періоду значною була також сума очікуваної вартості за закупівлями без застосування електронної системи закупівель, що пов’язано із прагненням замовника уникнути проведення аукціонів і поділом предметів закупівель.

*Таблиця 2.4*

**Розподіл закупівель за очікуваною вартістю за методами закупівель за 2018-2020 роки, млрд грн**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показник** | **2018 рік** | **2019 рік** | **2020 рік** | **Відхилення 2019 року від 2018 року** | | **Відхилення 2020 року від 2019 року** | |
| **Абсолютне, осіб** | **Темп росту, %** | **Абсолютне, осіб** | **Темп росту, %** |
| Відкриті торги | 157,44 | 149,8 | 170,2 | -7,64 | 95,15 | 20,4 | 113,62 |
| Відкриті торги із публікацією англійською мовою | 198,73 | 197,97 | 250,3 | -0,76 | 99,62 | 52,33 | 126,43 |
| Переговорна процедура (для потреб оборони) | 24,47 | 15,67 | 18,3 | -8,8 | 64,04 | 2,63 | 116,78 |
| Допорогова закупівля (спрощена процедура закупівлі) | 81,3 | 27,21 | 35 | -54,09 | 33,47 | 7,79 | 128,63 |
| Переговорна процедура | 70,74 | 64,12 | 73,1 | -6,62 | 90,64 | 8,98 | 114,00 |
| Переговорна процедура (за нагальною потребою) | 35,08 | 54,94 | 55,4 | 19,86 | 156,61 | 0,46 | 100,84 |
| Процедура звітування про укладений договір | 108,23 | 124,62 | 135,6 | 16,39 | 115,14 | 10,98 | 108,81 |
| Всього | 675,99 | 634,33 | 737,9 | -41,66 | 93,84 | 103,57 | 116,33 |

У відкритих торгах можна виділити такі етапи:

1. Оголошення про закупівлю та період подачі пропозицій – мінімум 15 днів з дня оприлюднення оголошення про проведення відкритих торгів в електронній системі закупівель.

За 10 днів до дати завершення прийому пропозицій у учасників зникає можливість ставити запитання Замовнику.

2. Очікування аукціону (мінімум 1 день) - не раніше, ніж за 1 день з дати завершення прийому пропозицій, система автоматично визначає дату і час аукціону.

3. Аукціон – проводиться у чітко визначений час, який визначений системою автоматично.

4. Розкриття та оцінка пропозицій - 5 робочих днів Цей строк може бути аргументовано продовжено Замовником до 20 робочих днів . У разі продовження строку розгляду тендерної пропозиції Замовник оприлюднює повідомлення в системі.

5. Укладання договору - не раніше, ніж через 10 днів з дня публікації повідомлення про намір укласти договір та не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір.

Інформування щодо проведення процедури відкритих торгів відбувається шляхом безоплатного оприлюднення замовником через авторизовані електронні майданчики оголошення про проведення конкурентних процедур закупівель (а саме відкритих торгів), тендерної документації та проекту договору про закупівлю не пізніше ніж за 15 днів до кінцевого строку подання тендерних пропозицій.

Оголошення про проведення відкритих торгів повинно містити наступну інформацію:

1) найменування, місцезнаходження та ідентифікаційний код замовника в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань, його категорія;

2) назва предмета закупівлі із зазначенням коду за Єдиним закупівельним словником (у разі поділу на лоти такі відомості повинні зазначатися стосовно кожного лота) та назви відповідних класифікаторів предмета закупівлі і частин предмета закупівлі (лотів) (за наявності);

3) кількість та місце поставки товарів, обсяг і місце виконання робіт чи надання послуг;

4) очікувана вартість предмета закупівлі;

5) строк поставки товарів, виконання робіт, надання послуг;

6) кінцевий строк подання тендерних пропозицій;

7) умови оплати;

8) мова (мови), якою (якими) повинні готуватися тендерні пропозиції;

9) розмір, вид та умови надання забезпечення тендерних пропозицій (якщо замовник вимагає його надати);

10) розмір мінімального кроку пониження ціни під час електронного аукціону у межах від 0,5 % до 3 % очікуваної вартості закупівлі або в грошових одиницях;

12) математична формула для розрахунку приведеної ціни (у разі її застосування).

13) інша інформація за необхідності.

Разом із оголошенням у електронній системі закупівель оприлюднюється тендерна документація — документація щодо умов проведення тендеру, що розробляється та затверджується замовником і оприлюднюється для вільного доступу в електронній системі закупівель

Тендерна документація - це головне джерело інформації для потенційних учасників торгів про вимоги замовника стосовно поставки товарів, виконання робіт або надання послуг. Тому повнота тендерної документації, чітке визначення вимог, відсутність розбіжностей в окремих її пунктах та розділах, коректне викладення всебічної інформації щодо предмету закупівлі має величезне значення для підготовки учасниками якісних пропозицій, відповідних усім вимогам та умовам замовника.

Складання та затвердження тендерної документації є однією з функцій уповноваженої особи замовника. До підготовки проекту тендерної документації також можуть бути залучені, за необхідності, інші спеціалісти замовника.

Залучення фахових спеціалістів до розробки проекту тендерної документації з огляду на специфіку предмету закупівлі дозволяє встановити детальний перелік необхідної інформації для підтвердження кваліфікаційних критеріїв, забезпечити включення до тендерної документації вичерпної інформації про необхідні технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі – технічну специфікацію, передбачити необхідні для замовника умови проекту договору про закупівлю або основні умови, які обов’язково будуть включені до договору про закупівлю.

У тендерній документації зазначаються такі відомості:

1) інструкція з підготовки тендерних пропозицій;

2) один або декілька кваліфікаційних критеріїв, підстави для відмови від участі у процедурах закупівлях, встановлені статтею 17 Закону «Про публічні закупівлі», та інформацію про спосіб підтвердження відповідності учасників установленим критеріям і вимогам згідно з законодавством. Замовник не вимагає документального підтвердження інформації про відповідність підставам, якщо така інформація є публічною, що оприлюднена у формі відкритих даних згідно із Законом України “Про доступ до публічної інформації” та/або міститься у відкритих єдиних державних реєстрах, доступ до яких є вільним;

3) інформацію про необхідні технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі, у тому числі відповідну технічну специфікацію (у разі потреби ─ плани, креслення, малюнки чи опис предмета закупівлі);

4) інформацію про маркування, протоколи випробувань або сертифікати, що підтверджують відповідність предмета закупівлі встановленим замовником вимогам (у разі потреби);

5) кількість товару та місце його поставки;

6) місце, де повинні бути виконані роботи чи надані послуги, їх обсяги;

7) строки поставки товарів, виконання робіт, надання послуг;

8) проект договору про закупівлю з обов’язковим зазначенням порядку змін його умов;

9) опис окремої частини або частин предмета закупівлі (лота), щодо яких можуть бути подані тендерні пропозиції, у разі якщо учасникам дозволяється подати тендерні пропозиції стосовно частини предмета закупівлі (лота). Замовник може передбачити можливість укладення одного договору про закупівлю з одним і тим самим учасником у разі визначення його переможцем за кількома лотами;

10) перелік критеріїв оцінки та методику оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію.

У разі застосування критерію оцінки вартість життєвого циклу, методика оцінки тендерних пропозицій повинна містити опис усіх складових вартісних елементів та перелік документів і інформації, які повинні надати учасники для підтвердження вартості складових елементів життєвого циклу. Замовник у разі необхідності дисконтування витрат життєвого циклу майбутніх періодів може використовувати поточну облікову ставку Національного банку України. Вартість життєвого циклу може рахуватися як сума усіх витрат життєвого циклу або сума усіх витрат життєвого циклу поділена на розрахункову одиницю експлуатації предмета закупівлі. Прикладом таких витрат можуть бути:

- вартість ремонту, заправки принтера/ксероксів – при закупівлі офісного обладнання;

- вартість утримання та палива для транспортних засобів – при закупівлі транспортних засобів;

- вартість переасвальтування доріг – при закупівлі робіт із асфальтування робіт;

- вартість ліцензування та оновлення комп’ютерного програмного забезпечення – при закупівлі комп’ютерної техніки;

- витрати на утримання та електроенергію – для системи опалення або освітлення.

11) строк дії тендерної пропозиції, протягом якого тендерні пропозиції вважаються дійсними, але не менше 90 днів із дати кінцевого строку подання тендерних пропозицій;

12) валюта, у якій повинна бути зазначена ціна тендерної пропозиції;

13) мова (мови), якою (якими) повинні бути складені тендерні пропозиції;

14) кінцевий строк подання тендерних пропозицій;

15) розмір та умови надання забезпечення тендерних пропозицій (якщо замовник вимагає його надати);

16) розмір, вид, строк та умови надання, повернення та неповернення забезпечення виконання договору про закупівлю (якщо замовник вимагає таке забезпечення надати);

17) прізвище, ім’я та по батькові, посаду та електронну адресу однієї чи кількох посадових осіб замовника, уповноважених здійснювати зв’язок з учасниками;

18) вимога про зазначення учасником у тендерній пропозиції інформації (повне найменування та місцезнаходження) щодо кожного суб’єкта господарювання, якого учасник планує залучати до виконання робіт чи послуг як субпідрядника/співвиконавця в обсязі не менше 20 відсотків від вартості договору про закупівлю – у разі закупівлі робіт або послуг;

19) опис та приклади формальних (несуттєвих) помилок, допущення яких учасниками не призведе до відхилення їх тендерних пропозицій. Формальними (несуттєвими) вважаються помилки, що пов'язані з оформленням тендерної пропозиції та не впливають на зміст тендерної пропозиції, а саме – технічні помилки та описки.

Тендерна документація може містити іншу інформацію, вимоги щодо наявності якої передбачені законодавством, та яку замовник вважає за необхідне включити до тендерної документації.

Тендерна документація може містити правила зазначення в договорі про закупівлю грошового еквіваленту в національній чи іноземній валюті за офіційним курсом, установленим Національним банком України станом на дату проведення електронного аукціону.

Тендерна документація не повинна містити вимог, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників, а також вимог щодо документального підтвердження інформації про відповідність вимогам тендерної документації, якщо така інформація є публічною, що оприлюднена у формі відкритих даних згідно із Законом України “Про доступ до публічної інформації” та/або міститься у відкритих єдиних державних реєстрах, доступ до яких є вільним.

Слід акцентувати увагу на тому, що фізична або юридична особа має право не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання тендерної пропозиції (а для спрощеної закупівлі – у період уточнення інформації) звернутися через електронну систему закупівель до замовника:

- за роз’ясненнями щодо тендерної документації

- або з вимогою щодо усунення порушення під час проведення тендеру.

Усі звернення учасників до замовника автоматично оприлюднюються в електронній системі закупівель без ідентифікації особи, яка звернулася.

Замовник повинен протягом трьох робочих днів (для спрощеної закупівлі – протягом 1 дня) із дня їх оприлюднення надати роз’яснення на звернення та оприлюднити його в електронній системі закупівель.

У разі несвоєчасного надання замовником роз’яснень щодо змісту тендерної документації електронна система закупівель автоматично призупиняє перебіг тендеру, для поновлення якого замовник повинен розмістити роз’яснення щодо змісту тендерної документації в електронній системі закупівель із одночасним продовженням строку подання тендерних пропозицій не менше як на сім днів (рис. 2.5).

Під час проведення відкритої процедури закупівлі можливість спілкування з учасниками торгів є обмеженою, а переговори заборонені.

Тому, важливим джерелом інформації є тендерна документація, якість і повнота якої стає важливим фактором успішного результату процедур закупівель під час процесу оцінки пропозицій і визначення переможця.

Згідно аналізу інформації, що оприлюднюється на веб-порталі закупівель, замовники дуже часто допускаються помилок при підготовці документів при проведенні процедур закупівель.

Водночас, після оприлюднення на веб-порталі закупівель затвердженої тендерної документації, протягом строку для подання тендерних пропозицій у замовника можуть виникнути обставини, за якими до умов затвердженої та оприлюдненої документації необхідно внести зміни.

Фізична або юридична особа має право не пізніше ніж за 10 днів до закінчення строку подання тендерної пропозиції (а для спрощеної закупівлі – у період уточнення інформації) звернутися через електронну систему закупівель до замовника:

**- за роз’ясненнями щодо тендерної документації**

**- або з вимогою щодо усунення порушення під час проведення тендеру.**

Звернення автоматично оприлюдниться в електронній системі закупівель без ідентифікації особи, яка звернулася

Замовник протягом **трьох робочих днів** (для спрощеної закупівлі – протягом 1 дня) із дня оприлюднення звернення надає роз’яснення на звернення та оприлюднює його в електронній системі закупівель.

Роз’яснення щодо змісту тендерної документації надано несвоєчасно або не надано взагалі

Роз’яснення надано вчасно

Закупівля продовжується за попередньо встановленими термінами

**ЕСЗ призупиняє перебіг тендеру автоматично**. Для поновлення замовник повинен розмістити роз’яснення в ЕСЗ і продовжити строку подання тендерних пропозицій не менше як на сім днів

**Рис. 2.5. Порядок надання роз’яснень щодо тендерної документації у відкритих торгах**

Порядок надання роз’яснень та внесення змін до тендерної документації регламентований статтею 24 Закону України «Про публічні закупівлі». Відповідно до неї зміни до тендерної документації можуть бути зумовлені:

- ініціативою замовника та стосуватися, зокрема, технічних характеристик предмета закупівлі, вимог до документів, які має надати учасник в складі тендерної пропозиції;

- необхідністю усунення порушень законодавства у сфері публічних закупівель, викладених у висновку органу державного фінансового контролю;

- за результатами звернень потенційних учасників процедури закупівлі, зокрема, з метою усунення виявлених неузгодженостей та суперечностей окремих пунктів та положень тендерної документації або неоднозначного трактування окремих її умов;

- рішення органу оскарження та зобов’язанням внести зміни до тендерної документації.

Зміни до тендерної документації та роз'яснення до неї (у разі наявності) оприлюднюються у електронній системі закупівель замовником у машинозчитувальному форматі — протягом одного дня з дня прийняття рішення про їх внесення або надання роз'яснень. Зміни до тендерної документації відображаються у системі у хронологічному порядку.

Зміни, що вносяться замовником до тендерної документації, розміщуються та відображаються в електронній системі закупівель у вигляді нової редакції тендерної документації додатково до початкової редакції тендерної документації. Замовник разом із змінами до тендерної документації в окремому документі оприлюднює перелік змін, що вносяться.

Певні вимоги до оформлення тендерної документації та її структури встановлені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 13.04.2016 №680 «Про затвердження примірної тендерної документації».

Примірна тендерна документація формується та подається в електронному вигляді відповідно до вимог [Закону України](https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/851-15) "Про електронні документи та електронний документообіг".

Примірна тендерна документація містить:

- обов'язкову інформацію, визначену [статтею 22](https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/922-19#n405) Закону України "Про публічні закупівлі", яка оформлюється у вигляді таблиці, що складається з трьох граф та подається замовником окремим файлом. У графі "1" зазначається нумерація, у графі "2" - перелік складових тендерної документації, у графі "3" - вимоги щодо їх заповнення відповідно до Закону;

- інформацію, що формується замовником шляхом заповнення окремих полів електронних форм електронної системи закупівель;

- додатки, що завантажуються до електронної системи закупівель окремими файлами.

Зміст кожного розділу Примірної тендерної документації визначається замовником.

У додатку Б наведено складові примірної тендерної документації для процедури «Відкриті торги».

Після того, як в електронній системі закупівель оприлюднено оголошення та тендерна документація потенційні учасники мають право подавати тендерну пропозицію

Тендерна пропозиція — пропозиція щодо предмета закупівлі або його частини (лота), яку учасник процедури закупівлі подає замовнику відповідно до вимог тендерної документації

Відповідно до статті 26 Закону України «Про публічні закупівлі» тендерна пропозиція подається в електронному вигляді через електронну систему закупівель шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, де зазначається інформація про ціну, інші критерії оцінки (у разі їх встановлення замовником), інформація від учасника процедури закупівлі про його відповідність кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям, наявність/відсутність підстав, установлених у статті 17 цього Закону і в тендерній документації, та шляхом завантаження необхідних документів, що вимагаються замовником у тендерній документації.

Електронна система закупівель автоматично формує та надсилає повідомлення учаснику про отримання його тендерної пропозиції із зазначенням дати та часу.

Кожен учасник має право подати тільки одну тендерну пропозицію.

Отримана тендерна пропозиція/пропозиція вноситься автоматично до реєстру отриманих тендерних пропозицій, у якому відображається інформація про надані тендерні пропозиції, а саме:

- унікальний номер оголошення про проведення конкурентної процедури закупівлі/спрощеної закупівлі, присвоєний електронною системою закупівель;

- найменування та ідентифікаційний код учасника в ЄДРПОУ;

- дата та час подання тендерної пропозиції/пропозиції.

Ціна тендерної пропозиції не може перевищувати очікувану вартість предмета закупівлі, зазначену в оголошенні про проведення конкурентної процедури закупівлі/спрощеної закупівлі.

Тендерні пропозиції залишаються дійсними протягом зазначеного в тендерній документації строку.

Відмітимо, що тендерну пропозицію потрібно подавати завчасно, адже для завантаження документів та синхронізації майданчика з ЦБД потрібен час.

Вивчення документів, розміщених учасниками у системі електронних закупівель дозволило дійти висновку, що досить часто документи учасника, що є складовою пропозицією, розміщуються несистемно, містять некоректні назви електронних документів, що ускладнює в майбутньому оцінку замовником такої пропозиції.

З метою підвищення ефективності публічних закупівель та коректності подання інформації ми пропонуємо учасникам при завантаженні пропозиції на автоматизованому тендерному майданчику вкладати файли у різні папки, а саме:

- папка «Технічні специфікації» - всі документи, що стосуються товару, технічне завдання, сертифікати тощо.

- папка «Документи, що підтверджують кваліфікацію» - всі документи, що підтверджують кваліфікацію у відповідності до висунутих замовником кваліфікаційних вимог;

- папка «Цінова пропозиція» - прикріплюється цінова пропозиція (якщо крім заповнення обов’язкового поля вона подається окремим файлом).

- папка «Кошторис (розрахунок вартості)» - часто використовується при поданні пропозиції на участь у закупівлі будівельних робіт, ремонтів тощо. Окрім того, тут можуть бути калькуляції, специфікації з цінами і т. п.

Відмітимо, що при підготовці тендерної пропозиції необхідно уважно читати тендерну документацію, саме вона є інструкцією під час участі в тендері. Всі документи, що вимагає замовник мають бути надані в складі пропозиції на етапі подання пропозицій. Неподання певного документу, який вимагав замовник - підстава для відхилення пропозиції.

Учасник процедури закупівлі має право внести зміни до своєї тендерної пропозиції або відкликати її до закінчення кінцевого строку її подання без втрати свого забезпечення тендерної пропозиції. Такі зміни або заява про відкликання тендерної пропозиції враховуються якщо вони отримані електронною системою закупівель до закінчення кінцевого строку подання тендерних пропозицій.

Після закінчення терміну подання пропозицій розпочинається аукціон, час якого автоматично визначається системою електронних закупівель.

При відкритих торгах аукціон відбувається лише у тих випадках, коли на торги подали пропозиції мінімум 2 постачальники.

Тобто система активує модуль "Аукціон", якщо на торги прийшло декілька більше ніж один постачальник. Дата та час аукціону визначаються системою автоматично, без втручання людей. При цьому аукціон може бути призначений лише на робочий день і на робочий час. Зазвичай аукціон призначається на наступний день після закінчення строку прийому пропозицій.

Дату та час проведення аукціону можна побачити в оголошенні про проведення закупівлі.

Якщо жоден Постачальник не зареєстрував пропозицію, або пропозицію подав лише один постачальник на етапі приймання пропозицій, то система автоматично переводить Закупівлю в статус «Невдала». Аукціон не активується.

У системі Prozorro аукціон відбувається на зниження ціни (редукціон).

Аукціон є "серцем" електронної системи закупівлі. Він обслуговується веб-сайтом уповноваженого органу (Prozorro).

Під час проведення електронного аукціону авторизовані електронні майданчики повинні забезпечувати рівний і вільний доступ до таких майданчиків усім учасникам та можливість стежити за ходом проведення електронного аукціону в інтерактивному режимі реального часу всім зацікавленим особам.

До початку аукціону учасники аукціону не бачать кількості поданих тендерних пропозицій і тих, хто подав заявки.

Аукціон має 3 етапи (раунди). Після завершення аукціону відкривається інформація про всіх постачальників та всі надані ними документи для проведення розгляду пропозицій Замовником.

У разі розкриття та оцінки тендерних пропозицій електронна система закупівель повинна забезпечувати введення/виведення даних, приймання команд та відображення результатів їх виконання в інтерактивному режимі реального часу.

Після його завершення розкриваються всі фактичні ціни постачальників і їх коефіцієнти корекції.

Оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації про проведення закупівлі, шляхом застосування електронного аукціону. За результатами аукціону відкриваються всі пропозиції та найменування учасників, електронною системою автоматично формується протокол розкриття тендерних пропозицій.

На етапі розкриття та розгляду пропозицій замовник проводить розгляд поданих пропозицій, починаючи з тієї, де запропоновано мінімальну ціну за результатом аукціону. Якщо ж пропозиція першого в черзі Учасника підходить Замовнику, інші пропозиції він вже не розглядає.

Строк розгляду пропозиції одного Учасника не має перевищувати 5 робочих днів. Однак, даний строк може бути аргументовано продовженим до 20 робочих днів. Повідомлення про продовження строку розгляду пропозицій публікується в системі.

Замовник починає оцінювати тендерну пропозицію того учасника, ціна якого виявилася найнижчою. Оцінка проподиться на предмет наявності помилок та відповідності вимогам тендерної документації.

Проблема помилок у тендерних пропозиціях пов’язана із ширшою дилемою стосовно допустимості і обсягу внесення змін до пропозиції після її подання.

Перед замовником постають два варіанти: дозволити учаснику скоригувати пропозицію або відхилити пропозицію як невідповідну.

Існують певні обставини, за яких може виникнути необхідність скоригувати пропозицію:

1. Може існувати необхідність внести уточнення.

2. Деякі помилки можуть бути очевидно суто технічними і неумисними, наприклад, арифметичні.

3. Деякі помилки можуть бути більш суттєвими, наприклад, якщо учасник неправильно зрозумів вимоги до оформлення пропозиції конкурсних торгів.

4. Замовник може запропонувати учаснику внести певні корективи до його пропозиції, які б більше відповідали його потребам.

При наявності помилок учасника у його тендерній пропозиції замовник повинен обрати один із варіантів:

-дозволити учаснику скоригувати пропозицію

- відхилити пропозицію як невідповідну

- невраховувати наявні помилки, якщо вони є формальними. Опис та приклад формальних (несуттєвих) помилок наводиться замовником у тендерній документації.

Формальними (несуттєвими) вважаються помилки, що пов’язані з оформленням тендерної пропозиції та не впливають на зміст тендерної пропозиції, а саме: технічні помилки (наприклад, відсутність нумерації сторінок, підписів, печаток на окремих документах, інші технічні помилки) та описки.

Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства № 710 від 15.04.2020 р. визначено перелік формальних помилок у тендерній пропозиції замовника, які не приводять до відхилення тендерної пропозиції. До таких помилок відносять:

1. Інформація/документ, подана учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції, містить помилку (помилки) у частині:

- уживання великої літери;

- уживання розділових знаків та відмінювання слів у реченні;

- використання слова або мовного звороту, запозичених з іншої мови;

- зазначення унікального номера оголошення про проведення конкурентної процедури закупівлі, присвоєного електронною системою закупівель та/або унікального номера повідомлення про намір укласти договір про закупівлю – помилка в цифрах;

- застосування правил переносу частини слова з рядка в рядок;

- написання слів разом та/або окремо, та/або через дефіс;

- нумерації сторінок/аркушів (у тому числі кілька сторінок/аркушів мають однаковий номер, пропущені номери окремих сторінок/аркушів, немає нумерації сторінок/аркушів, нумерація сторінок/аркушів не відповідає переліку, зазначеному в документі).

2. Помилка, зроблена учасником процедури закупівлі під час оформлення тексту документа/унесення інформації в окремі поля електронної форми тендерної пропозиції (у тому числі комп’ютерна коректура, заміна літери (літер) та/або цифри (цифр), переставлення літер (цифр) місцями, пропуск літер (цифр), повторення слів, немає пропуску між словами, заокруглення числа), що не впливає на ціну тендерної пропозиції учасника процедури закупівлі та не призводить до її спотворення та/або не стосується характеристики предмета закупівлі, кваліфікаційних критеріїв до учасника процедури закупівлі.

3. Невірна назва документа (документів), що подається учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції, зміст якого відповідає вимогам, визначеним замовником у тендерній документації.

4. Окрема сторінка (сторінки) копії документа (документів) не завірена підписом та/або печаткою учасника процедури закупівлі (у разі її використання).

5. У складі тендерної пропозиції немає документа (документів), на який посилається учасник процедури закупівлі у своїй тендерній пропозиції, при цьому замовником не вимагається подання такого документа в тендерній документації.

6. Подання документа (документів) учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції, що не містить власноручного підпису уповноваженої особи учасника процедури закупівлі, якщо на цей документ (документи) накладено її кваліфікований електронний підпис.

7. Подання документа (документів) учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції, що складений у довільній формі та не містить вихідного номера.

8. Подання документа учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції, що є сканованою копією оригіналу документа/електронного документа.

9. Подання документа учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції, який засвідчений підписом уповноваженої особи учасника процедури закупівлі та додатково містить підпис (візу) особи, повноваження якої учасником процедури закупівлі не підтверджені (наприклад, переклад документа завізований перекладачем тощо).

10. Подання документа (документів) учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції, що містить (містять) застарілу інформацію про назву вулиці, міста, найменування юридичної особи тощо, у зв’язку з тим, що такі назва, найменування були змінені відповідно до законодавства після того, як відповідний документ (документи) був (були) поданий (подані).

11. Подання документа (документів) учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції, в якому позиція цифри (цифр) у сумі є некоректною, при цьому сума, що зазначена прописом, є правильною.

12. Подання документа (документів) учасником процедури закупівлі у складі тендерної пропозиції в форматі, що відрізняється від формату, який вимагається замовником у тендерній документації, при цьому такий формат документа забезпечує можливість його перегляду.

На сьогодні законодавством передбачена можливість виправлення учасником процедури закупівлі невідповідностей в інформації та/або документах, що подані ним у своїй тендерній пропозиції, виявлені замовником після розкриття тендерних пропозицій. Ці виправлення стосуються тільки невідповідностей в інформації та/або документах:

1) що підтверджують відповідність учасника процедури закупівлі кваліфікаційним критеріям відповідно до статті 16 Закону «Про публічні закупівлі»;

2) на підтвердження права підпису тендерної пропозиції та/або договору про закупівлю.

Якщо замовником під час розгляду тендерної пропозиції учасника виявлено такі невідповідності, то він розміщує у строк, який не може бути меншим ніж два робочі дні до закінчення строку розгляду тендерних пропозицій, повідомлення з вимогою про усунення таких невідповідностей в електронній системі закупівель.

Повідомлення з вимогою про усунення невідповідностей повинно містити таку інформацію:

1) перелік виявлених невідповідностей;

2) посилання на вимогу (вимоги) тендерної документації, щодо якої (яких) виявлені невідповідності;

3) перелік інформації та/або документів, які повинен подати учасник для усунення виявлених невідповідностей.

Виправлення учасником недоліків відбуваються шляхом завантаження через електронну систему закупівель уточнених або нових документів в електронній системі закупівель, протягом 24 годин з моменту розміщення замовником в електронній системі закупівель повідомлення з вимогою про усунення таких невідповідностей.

Замовник розглядає подані тендерні пропозиції з урахуванням виправлення або невиправлення учасниками виявлених невідповідностей.

Замовник не може розміщувати щодо одного й того ж учасника процедури закупівлі більш ніж один раз повідомлення з вимогою про усунення невідповідностей в інформації та/або документах, що подані учасником у тендерній пропозиції, крім випадків, пов’язаних з виконанням рішення органу оскарження.

Замовник відхиляє тендерну пропозицію із зазначенням аргументації в електронній системі закупівель у разі, якщо:

1) учасник процедури закупівлі:

1.1. не відповідає встановленим у тендерній документації кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям (ст. 16):

- наявність в учасника процедури закупівлі обладнання, матеріально-технічної бази та технологій;

- наявність в учасника процедури закупівлі працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід;

- наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного (аналогічних) за предметом закупівлі договору (договорів);

- наявність фінансової спроможності, яка підтверджується фінансовою звітністю.

1.2. в учасника наявні такі підстави (стаття 17 Закону України «Про публічні закупівлі»):

- замовник має незаперечні докази того, що учасник процедури закупівлі пропонує, дає або погоджується дати прямо чи опосередковано будь-якій службовій (посадовій) особі замовника, іншого державного органу винагороду в будь-якій формі (пропозиція щодо найму на роботу, цінна річ, послуга тощо) з метою вплинути на прийняття рішення щодо визначення переможця процедури закупівлі або застосування замовником певної процедури закупівлі;

- відомості про юридичну особу, яка є учасником процедури закупівлі, внесено до Єдиного державного реєстру осіб, які вчинили корупційні або пов’язані з корупцією правопорушення;

- службову (посадову) особу учасника процедури закупівлі, яку уповноважено учасником представляти його інтереси під час проведення процедури закупівлі, фізичну особу, яка є учасником, було притягнуто згідно із законом до відповідальності за вчинення корупційного правопорушення або правопорушення, пов’язаного з корупцією;

- суб’єкт господарювання (учасник) протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за порушення у вигляді вчинення антиконкурентних узгоджених дій, що стосуються спотворення результатів тендерів;

- фізична особа, яка є учасником процедури закупівлі, була засуджена за злочин, учинений з корисливих мотивів (зокрема, пов’язаний з хабарництвом та відмиванням коштів), судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку;

- службова (посадова) особа учасника процедури закупівлі, яка підписала тендерну пропозицію (або уповноважена на підписання договору в разі переговорної процедури закупівлі), була засуджена за злочин, вчинений з корисливих мотивів (зокрема, пов’язаний з хабарництвом, шахрайством та відмиванням коштів), судимість з якої не знято або не погашено у встановленому законом порядку;

- тендерна пропозиція подана учасником конкурентної процедури закупівлі або участь у переговорній процедурі бере учасник, який є пов’язаною особою з іншими учасниками процедури закупівлі та/або з уповноваженою особою (особами), та/або з керівником замовника;

- учасник процедури закупівлі визнаний у встановленому законом порядку банкрутом та стосовно нього відкрита ліквідаційна процедура;

- у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань відсутня інформація, передбачена [пунктом 9](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#n174) частини другої статті 9 Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань" (крім нерезидентів);

- юридична особа, яка є учасником процедури закупівлі (крім нерезидентів), не має антикорупційної програми чи уповноваженого з реалізації антикорупційної програми, якщо вартість закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) або робіт дорівнює чи перевищує 20 мільйонів гривень (у тому числі за лотом);

- учасник процедури закупівлі є особою, до якої застосовано санкцію у виді заборони на здійснення у неї публічних закупівель товарів, робіт і послуг згідно із [Законом України](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1644-18) "Про санкції";

- службова (посадова) особа учасника процедури закупівлі, яку уповноважено учасником представляти його інтереси під час проведення процедури закупівлі, фізичну особу, яка є учасником, було притягнуто згідно із законом до відповідальності за вчинення правопорушення, пов’язаного з використанням дитячої праці чи будь-якими формами торгівлі людьми;

- учасник процедури закупівлі має заборгованість із сплати податків і зборів (обов’язкових платежів), крім випадку, якщо такий учасник здійснив заходи щодо розстрочення і відстрочення такої заборгованості у порядку та на умовах, визначених законодавством країни реєстрації такого учасника.

1.3. не відповідає іншим вимогам до учасника відповідно до законодавства;

1.4. зазначив у тендерній пропозиції недостовірну інформацію, що є суттєвою при визначенні результатів процедури закупівлі, яку замовником виявлено шляхом звернення за підтвердженням інформації, наданої учасником, до органів державної влади, підприємств, установ, організацій відповідно до їх компетенції;

1.5. не надав забезпечення тендерної пропозиції, якщо таке забезпечення вимагалося замовником, та/або забезпечення тендерної пропозиції не відповідає умовам, що визначені замовником у тендерній документації до такого забезпечення тендерної пропозиції;

1.6 не виправив виявлені замовником після розкриття тендерних пропозицій невідповідності в інформації та/або документах, що подані ним у своїй тендерній пропозиції, протягом 24 годин з моменту розміщення замовником в електронній системі закупівель повідомлення з вимогою про усунення таких невідповідностей;

1.7. не надав обґрунтування аномально низької ціни тендерної пропозиції протягом одного робочого дня з дня визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції;

1.8. визначив конфіденційною таку інформацію:

- запропонована ціну,

- інші критерії оцінки,

- технічні умови,

- технічні специфікації

- документи, що підтверджують відповідність кваліфікаційним критеріям

- документи, що підтверджують відсутність підстав, установлених статтею 17 Закону

2) тендерна пропозиція учасника:

2.1. не відповідає умовам технічної специфікації та іншим вимогам щодо предмета закупівлі тендерної документації;

2.2. викладена іншою мовою (мовами), аніж мова (мови), що вимагається тендерною документацією;

2.3. є такою, строк дії якої закінчився;

3) переможець процедури закупівлі:

2.1. відмовився від підписання договору про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації або укладення договору про закупівлю;

2.2. не надав у спосіб, зазначений в тендерній документації, документи, що підтверджують відсутність підстав, установлених статтею 17 Закону;

2.3. не надав копію ліцензії або документа дозвільного характеру (у разі їх наявності) на провадження певного виду господарської діяльності, якщо отримання дозволу або ліцензії на провадження такого виду діяльності передбачено законом та у разі якщо про це було зазначено у тендерній документації;

2.4. не надав забезпечення виконання договору про закупівлю, якщо таке забезпечення вимагалося замовником.

Якщо за результатами розгляду найбільш вигідної тендерної пропозиції замовник дійшов висновку, що немає підстав для відхилення пропозиції, він визначає учасника переможцем і протягом одного дня з дня прийняття рішення про визначення переможця відкритих торгів розміщує у системі електронних закупівель повідомлення про намір укласти договір про закупівлю.

Починаючи з 10 дня по 20 день з дати оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу повідомлення про намір укласти договір про закупівлю, замовник повинен укласти договір із переможцем.

Протягом 3 робочих днів з дня укладання договору про закупівлю, замовник його оприлюднює в системі електронних закупівель через автоматизований електронний майданчик.

Слід також звернути увагу, що велика кількість відкритих торгів можуть не завершитися успішно.

Замовник відміняє тендер у разі:

1) відсутності подальшої потреби в закупівлі товарів, робіт чи послуг;

2) неможливості усунення порушень, що виникли через виявлені порушення законодавства у сфері публічних закупівель, з описом таких порушень, які неможливо усунути.

Тендер автоматично відміняється електронною системою закупівель у разі:

1) подання для участі менше двох тендерних пропозицій;

2) відхилення всіх тендерних пропозицій.

Тендер може бути відмінено частково (за лотом).

Замовник має право визнати тендер таким, що не відбувся, у разі:

1) якщо здійснення закупівлі стало неможливим внаслідок дії непереборної сили;

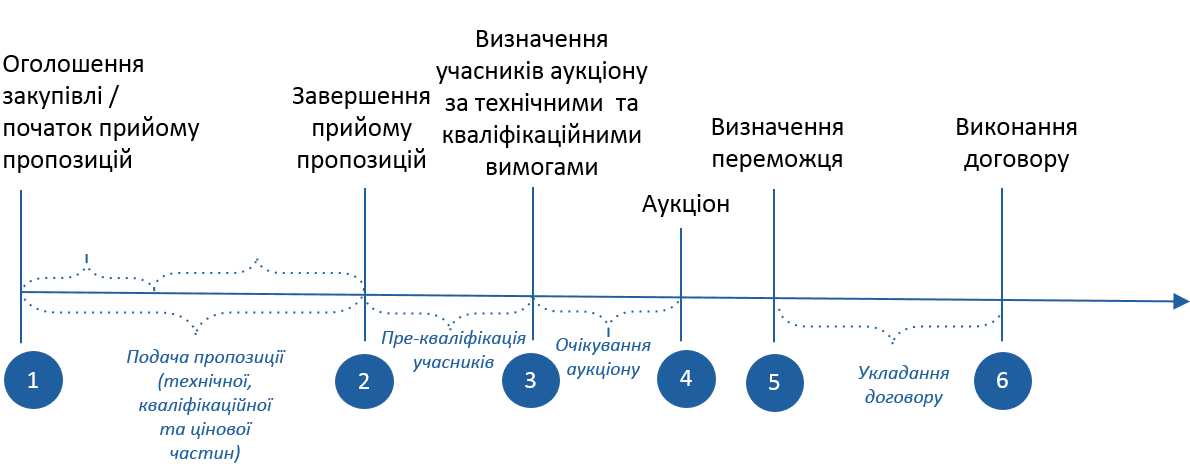
2) скорочення видатків на здійснення закупівлі товарів, робіт чи послуг.

У разі відміни тендеру замовником або визнання тендеру таким, що не відбувся, замовник протягом одного робочого дня з дня прийняття відповідного рішення зазначає в електронній системі закупівель підстави прийняття рішення.

Нагадаємо, що після подання суб’єктом оскарження скарги до органу оскарження електронна система закупівель автоматично призупиняє початок електронного аукціону та не оприлюднює рішення замовника про відміну тендера чи визнання його таким, що не відбувся, договір про закупівлю і звіт про результати проведення закупівлі.

В цей період Замовнику забороняється вчиняти будь-які дії та приймати будь-які рішення щодо процедури закупівлі, у тому числі приймати рішення про відміну тендера чи визнання його таким, що не відбувся, укладення договору про закупівлю, крім дій, спрямованих на усунення порушень, зазначених у скарзі.

Також слід відмітити, що при придбання товарів і послуг від 133 тис. євро та робіт від 5150 тис. євро оголошуються відкриті торги з публікацією англійською мовою (рис. 2.6).



**Рис. 2.6. Схема проведення відкритих торгів з публікацією англійською мовою**

Отже, у відкритих торгах з публікацією англійською мовою можна виділити такі етапи:

1. Оголошення про закупівлю та період подачі тендерних пропозицій. Строк подання тендерних пропозицій триває мінімум 30 днів з дня оприлюднення оголошення про проведення відкритих торгів в електронній системі закупівель.

В цей період (окрім останніх 10 днів) учасники мають право звертитися до замовника із запитаннями.

Взаємодія Замовника та учасників в цей період аналогічна до відкритих торгів (українських). Але запитання, поставлені учасниками до замовника, на інші мови не перекладаються. При цьому відповідь надається в одному полі, продубльована всіма мовами, визначеними для комунікації.

2. Пре-кваліфікація учасників – максимально триває 20 робочих днів

3. Очікування аукціону (мінімум 1 день) - не раніше, ніж за 5 днів після пре-кваліфікації.

3. Аукціон – проводиться у чітко визначений час, який визначений системою автоматично.

4. Розгляд тендерних пропозицій та визначення переможця - триває до 20 робочих днів.

5. Укладання договору - не раніше, ніж через 10 днів з дня публікації повідомлення про намір укласти договір та не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір.

Головною особливістю Відкритих торгів з публікацією англійською мовою є період пре-кваліфікації (на відміну від відкритих торгів, де здійснюється, так би мовити, посткваліфікація)

Законом про публічні закупівлі запроваджено процедуру розкриття в електронному вигляді.

Дата і час розкриття пропозицій у надпорогових закупівель із публікацією англійською мовою вказуються в оголошенні про проведення торгів та тендерній документації.

У день і час закінчення періоду подання пропозицій, зазначених в оголошенні, електронною системою закупівель автоматично розкриваються всі файли тендерної пропозиції, крім інформації про ціну/приведену ціну тендерної пропозиції.

Замовник розглядаєте всі пропозиції, оцінюєте відповідність постачальників усім вимогам тендерної документації та приймає рішення по кожному постачальнику: допустити до аукціону або відхилити пропозицію.

Замовник проводить розгляд всіх документів постачальників, що відкрилися на пре-кваліфікації. Цінова частина пропозицій відкриється після аукціону.

Після того, як замовник оцінив всі пропозиції і поставив відповідний статус до кожної з них в електронній системі закупівель, він натискаєте кнопку “Сформувати протокол розгляду пропозицій”. Даний протокол формується автоматично.

Коли сформували протокол, замовник більше немає можливості змінити статус по комусь із Постачальників.

Після цього електронна система автоматично повідомляє учасників торгів про результати розгляду, оприлюднює перелік учасників допущених до аукціону та визначає дату і час проведення електронного аукціону (не раніше ніж через 5 календарних днів після оприлюднення протоколу розгляду пропозицій).

До участі в аукціоні допускаються лише ті постачальники, які відповідають усім вимогам і по яких замовником було прийнято рішення "допустити до аукціону".

Якщо до аукціону допущено менше двох учасників, то тендер автоматично відміняється.

Електронний аукціон та всі подальші етапи відкритих торгів з публікацією англійською мовою проводяться аналогічно до «українських» відкритих торгів. І все інше відбувається

Окрім відкритих торгів до процедур закупівлі належать конкурентний відбір та торги з обмеженою участю, особливості проведення яких дослідимо в наступному питанні.

**2.3. Особливості проведення торгів з обмеженою участю та конкурентного відбору**

Правове регулювання сфери публічних закупівель здійснюється відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі». Останнє оновлення закону, яку відбулося 01.01.2019 року пов’язане із необхідністю удосконалення практики та підвищення якості закупівельної діяльності, гармонізація законодавства про публічні закупівлі в Україні з Директивами Європейського Союзу. Новацією закону є нова процедура закупівлі, яка позитивно зарекомендувала себе в інших європейських країнах [42].

Разом з тим, порядок проведення торгів з обмеженою участю як механізму удосконалення сфери публічних закупівель в Україні, ще не досліджений науковцями. Хоча, у країнах ЄС для проведення закупівель у рамках динамічної системи закупівель замовники використовують саме процедури з обмеженою участю.

Основним напрямом розвитку системи публічних закупівель в Україні є гармонізація законодавства про публічні закупівлі в Україні з Директивами Європейського Союзу. Одним із елементів такого зближення є запровадження нової для України процедури закупівлі – торгів з обмеженою участю, які передбачені Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель» [75] і набули популярності у європейських країнах.

Відповідно до Директиви 2014/24 ЄС [18] торги з обмеженою участю, це одна із конкурентних процедур закупівлі, яка, як і процедура відкритих торгів, може застосовуватись у будь-яких випадках.

На відміну від цього, в українському законодавстві передбачено, що торги з обмеженою участю проводяться у разі потреби попередньої перевірки кваліфікації учасників шляхом проведення кваліфікаційного відбору та якщо очікувана вартість закупівлі перевищує суму, еквівалентну 133 тисячам євро – для товарів і послуг та 5 150 тисячам євро – для робіт [75].

Торги з обмеженою участю проводяться у два етапи.

На першому етапі відбувається публікація оголошення про проведення торгів з обмеженою участю та проводиться кваліфікаційний відбір учасників процедури закупівлі (рис. 2.7).

Публікація в ЕСЗ оголошення про торги з обмеженою участю

подання документів для участі у кваліфікаційному відборі **мінімум 30 днів**

Так

Автоматична відміна торгів з обмеженою участю

Подано менше 4 пропозицій

Розкриття всіх поданих документів учасників **(наступного дня після закінчення прийому пропозицій)**

**Проведення кваліфікаційного відбору:**

Замовник розглядає документи на відповідність вимогам, установленим у тендерній документації для першого етапу, та проводить оцінку кваліфікації учасників процедури закупівлі, які відповідають встановленим вимогам, відповідно до методики оцінювання значень (**не більше 20 робочих днів**).

Перехід на другий етап торгів з обмеженою участю

Автоматична відміна торгів з обмеженою участю

допущено **менше 3 учасників**, або **менше** кількості, яка визначена в **оголошенні** про проведення торгів.

Оприлюднення **Протокол кваліфікаційного відбору** (протягом одного дня із дня його затвердження)

Ні

Так

Ні

**Рис. 2.7. Перший етап торгів з обмеженою участю**

Відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель» оголошення про проведення торгів з обмеженою участю, тендерну документацію та проект договору про закупівлю замовник оприлюднює у електронній системі закупівель у строк, що не перевищує 30 днів до кінцевої дати отримання документів, поданих на кваліфікаційний відбір.

На відміну від публікації оголошення для інших процедур закупівлі, оголошення про проведення торгів з обмеженою участю також додатково оприлюднюється англійською мовою.

Відмітимо, що особливістю проведення торгів з обмеженою участю є те, що замовник має право пропонувати замовникам подавати документи для участі у кваліфікаційному відборі.

З цією метою замовник через електронну систему закупівель може надіслати запрошення до участі у торгах. Таке запрошення є аналогічне за змістом оголошенню про проведення торгів з обмеженою участю.

Інформація, яка повинна бути наведена в оголошенні про проведення торгів із обмеженою участю та у запрошенні до торгів узагальнена у додатку В.

Інша інформація, необхідна для участі у торгах з обмеженою участю, зазначається замовником у тендерній документації.

Протягом, як мінімум, 30 днів з дня оприлюднення оголошення про проведення торгів з обмеженою участю, учасники процедури закупівлі мають право подавати документи для участі у кваліфікаційному відборі.

Інформація, що підтверджується документами, поданими для кваліфікаційного відбору наведена на рис. 2.8.

Відмітимо, що за вимогами Директиви 2014/24/ЄС [18] також передбачено перевірку підприємств на предмет наявності підстав для відмови їм в участі в торгах. Разом з тим, не встановлено обов’язковий перелік таких критеріїв. На розсуд замовника така перевірка може передбачати оцінювання технічної і фінансової спроможності підприємств.

Документи, подані для кваліфікаційного відбору підтверджують інформацію про:

наявність в учасника процедури закупівлі обладнання, матеріально-технічної бази та технологій

відповідність учасника процедури закупівлі всім кваліфікаційним критеріям

наявність в учасника процедури закупівлі працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід

наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного (аналогічних) за предметом закупівлі договору (договорів

наявність фінансової спроможності, яка підтверджується фінансовою звітністю

про відсутність підстав, установлених статтею 17 Закону «Про публічні закупівлі» [2]

**Рис. 2.8. Інформація, яка підтверджується документально на етапі кваліфікаційного відбору**

Достатній рівень конкуренції у торгах з обмеженою участю забезпечується тим, що торги автоматично відміняються електронною системою закупівель, якщо для участі у кваліфікаційному відборі документи подали менше ніж чотири учасники.

В іншому випадку наступного дня після завершення строку подання документів для участі у кваліфікаційному відборі у електронній системі закупівель розкривається уся інформація в поданих учасниками документах.

Відмітимо, що за вимогами Європейського союзу [18] на процедуру торгів із обмеженою участю повинно бути подано не менше п’яти тендерних пропозицій.

Після розкриття документів замовник їх розглядає на відповідність вимогам, установленим у тендерній документації для першого етапу, та проводить оцінку кваліфікації учасників процедури закупівлі, які відповідають встановленим вимогам, відповідно до методики оцінювання значень. Максимальний строк розгляду на першому етапі становить 20 днів.

За результатами розгляду і оцінки кваліфікації учасників замовник складає протокол кваліфікаційного відбору та оприлюднює його в системі не пізніше наступного дня після затвердження протоколу. Після цього електронною системою закупівель протокол автоматично розсилається всім учасникам процедури закупівлі.

Особливістю торгів із обмеженою участю, яка відсутня у всіх інших процедурах закупівлі є те, що замовник в оголошенні має право встановити максимальну кількість учасників, які можуть бути допущені до подання тендерної пропозиції. Але ця норма також присутня і в законодавстві щодо проведення закупівель в ЄС.

Поділяємо думку Кулик В.А. та Карпенко Є.А., які зазначають: «вважаємо, що наявність такого обмеження в подальшому може спричинити складності при кваліфікаційному відборі, якщо кількість учасників, що подали пропозиції буде більшою, ніж зазначена в оголошенні. Тоді замовник буде змушений на першому етапі проводити відбір учасників із кандидатів, що пройшли кваліфікаційний відбір. На нашу думку це може збільшити ризик необ’єктивного відбору кандидатів, що може поставити під сумнів ефективність всієї процедури закупівлі » [42].

Для проведення кваліфікаційного відбору замовник повинен розробити методику оцінки. Закордонний досвід свідчить про те, що така методика передбачає ранжування учасників за доходами та кількістю працівників. Перевага надається тим підприємствам, які мають високими оборотами або великий кваліфікований штат. На нашу думку такий підхід не може бути застосований для України, так як він передбачає дискримінацію суб’єктів малого та середнього підприємництва.

На нашу думку в методиці оцінки потрібно враховувати не лише розмір кваліфікаційного критерію, а і його ваговий коефіцієнт і оцінювання проводити, виходячи із специфіки предмета закупівлі.

Якщо за результатами кваліфікаційного відбору до участі у другому етапі торгів з обмеженою участю допущено кількість учасників процедури закупівлі, яка визначена в оголошенні, або якщо кількість учасників, допущених до другого етапу, становить не менше ніж три учасника, то після оприлюднення протоколу кваліфікаційного відбору розпочинається другий етап торгів з обмеженою участю, схема якого наведена на рис. 2.9.

Подання тендерної пропозиції із зазначенням ціни

Автоматична оцінка тендерної пропозиції ЕСЗ

Оприлюднення в ЕСЗ протоколу розгляду тендерних пропозицій, повідомлення про намір укласти договір (протягом 1 дня з дня затвердження)

Оприлюднення в ЕСЗ укладеного договору (протягом 3 робочих днів з дня укладання)

Автоматичне формування Звіту про результати закупівлі (протягом 1 дня з дня оприлюднення договору)

Аукціон

Визначення переможця

Розкриття та розгляд ( 5 робочих днів)

Виконання договору

Укладання договору (з10 по 20 день)

**Рис. 2.9. Порядок реалізації другого етапу торгів з обмеженою участю**

На другому етапі торгів з обмеженою участю замовник запрошує учасників, які допущені до другого етапу, подати тендерну пропозицію із зазначенням ціни. Строк подання тендерних пропозицій при цьому не повинен бути менший ніж 25 днів.

В тендерній пропозиції надається інформація про

- відповідність технічним, якісним та іншим характеристикам предмета закупівлі,

- умови поставки,

- час та місце, в якому будуть виконуватися роботи чи надаватимуться послуги.

Під час розкриття тендерних пропозицій для участі у другому етапі автоматично розкривається вся інформація, крім інформації із зазначенням ціни, яка відкривається під час аукціону. В подальшому замовники та учасники процедури закупівлі не можуть ініціювати будь-які переговори з питань внесення змін до змісту або ціни поданої тендерної пропозиції.

Розгляд та оцінка тендерних пропозицій здійснюється аналогічно до розгляду та оцінки у відкритих торгах та конкурентному діалозі.

Аналізуючи особливості проведення торгів з обмеженою участю слід відмітити, що механізм поділу процедури торгів із обмеженою участю на два етапи дозволяє замовнику вже на першому етапі відібрати лише тих учасників, що пройшли кваліфікаційний відбір. Такий алгоритм проведення процедури дозволяє замовнику підвищити ефективність використання часу Уповноваженої особи за рахунок зменшення кількості тендерних пропозицій, які потрібно їй проаналізувати.

Для підприємств, які є учасниками торгів із обмеженою участю перевагою є те, що вони можуть використовувати ресурси для підготовки тендерної пропозиції без ризику її відхилення з причин, що не стосуються безпосередньо змісту тендерної пропозиції.

Позитивним, на нашу думку, є також і те, що оцінці підлягають всі чотири критерії, установлені законодавством. Це дозолить забезпечить придбання замовником більш якісних товарів, робіт, послуг та зменшити ризики зриву договорів у майбутньому через неспроможність їх виконання постачальником, недостатність у підприємства-переможця фінансових можливостей, матеріально-технічної бази, кваліфікованих працівників, досвіду роботи у певній сфері.

Вважаємо, що ця процедура закупівлі найбільш прийнятна для закупівель, за якими важливою є спроможність учасників забезпечити успішне досягнення результатів, передбачених договором, а критеріями оцінювання є не лише ціна, а ще й якість. На нашу думку саме процедура торгів із обмеженою участю дозволить забезпечити при проведенні закупівлі оптимальне співвідношення ціни та якості.

Загалом ми позитивно оцінюємо зміни у законодавстві щодо запровадження процедури торгів із обмеженою участю. Разом з тим, нашу думку, ця процедура є найбільш адекватною при проведенні закупівель послуг і виконання робіт із великим рівнем складності. Разом з тим, у законодавстві України таке обмеження не встановлено і дозволено її застосовувати як для закупівлі робіт, так і для закупівлі товарів, вартість яких більша певної межі.

Ще однією процедурою закупівлі є конкурентний діалог. Він застосовується у тому випадку, якщо неможливості визначити необхідні технічні, якісні характеристики (специфікації) робіт або визначити вид послуг і для прийняття рішення про закупівлю необхідно провести переговори з учасниками процедури закупівлі.

На нашу думку, що конкурентний діалог - це ще один крок до повної прозорості ринку та забезпечення справедливої процедури державних закупівель.

Для державного організатора ця процедура дає змогу визначитися із технічними завданням, характеристиками товарів, а для постачальника - зрозуміти об’єми роботи та вимоги замовника.

Особливо ця опція полегшує закупівлі в сфері ІТ та наукоємних галузях”

Конкурентний діалог може застосовуватися замовником за наявності однієї з таких умов:

1) замовник не може визначити вимоги до предмета закупівлі внаслідок його природи, складності, зокрема у разі закупівлі юридичних послуг, розробки і впровадження інформаційних систем, програмних продуктів, здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок;

2) виконання договору про закупівлю передбачає розробку проекту виконання робіт (надання послуг) або використання нових інноваційних технологій;

3) замовник не може визначити точну технічну специфікацію з використанням наявних технічних стандартів.

Конкурентний діалог не застосовується у разі закупівлі робіт і послуг з готовим проектом їх виконання або надання.

Залежно від розміру

В Україні виділяють два види конкурентного діалогу за особливістю подання оголошення про проведення конкурентного діалогу:

- конкурентний діалог

- конкурентний діалог з публікацією англійською мовою – проводиться, якщо очікувана вартість закупівлі перевищує 133 тис євро для товарів та послуг і 5150 тис євро для робіт.

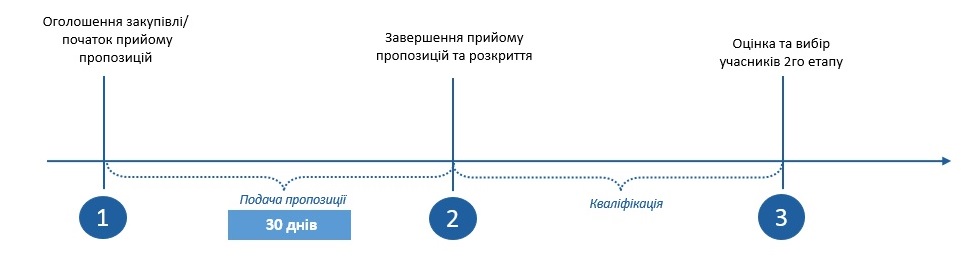
Конкурентний діалог це процедура проведення закупівель, яка нагадує поєднання процедур: двоступеневі торги і попередня кваліфікація.

Конкурентний діалог проводиться у два етапи.

1 етап - передбачає визначення технічних умов. Тобто, на підставі запропонованих рішень постачальників та проведених з ними переговорів, Замовник формулює предмет закупівлі та технічні вимоги до нього.

2 етап – передбачає проведення самого аукціону на пониження і визначення переможця.

Схема першого етапу конкурентного діалогу наведена на рис. 2.10.



**Рис. 2.10. Схема першого етапу конкурентного діалогу**

Початком процедури конкурентний діалог є публікація оголошення українською мовою та з публікацією англійською мовою (якщо очікувана вартість закупівлі перевищує 133 тис євро для товарів та послуг і 5150 тис євро для робіт).

Оголошення про проведення конкурентного діалогу повинно містити таку інформацію:

1) найменування, місцезнаходження та ідентифікаційний код замовника в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань, його категорія;

2) назва предмета закупівлі із зазначенням коду за Єдиним закупівельним словником (у разі поділу на лоти такі відомості повинні зазначатися щодо кожного лота) та назви відповідних класифікаторів предмета закупівлі і частин предмета закупівлі (лотів) (за наявності);

3) підстава застосування конкурентного діалогу;

4) очікувана вартість предмета закупівлі;

5) кінцевий строк подання тендерних пропозицій першого етапу;

6) мова (мови), якою (якими) повинні готуватися тендерні пропозиції;

7) розмір, вид та умови надання забезпечення тендерних пропозицій (якщо замовник вимагає його надати);

8) дата та час розкриття тендерних пропозицій першого етапу.

Оголошення про проведення конкурентного діалогу може містити іншу інформацію

Відповідно до Законодавства оголошення про проведення конкурентного діалогу подається не пізніше ніж за 15 днів до кінцевого строку подання тендерних пропозицій, та не пізніше 30 днів у разі проведення конкурентного діалогу з публікацією англійською мовою.

Строк подання тендерних пропозицій для участі на першому етапі конкурентного діалогу не повинен бути меншим, ніж 30 днів з дня оприлюднення оголошення про проведення конкурентного діалогу в електронній системі закупівель

Разом з оголошенням про проведення конкурентних процедур закупівель Замовник публікує тендерну документацію та проект договору про закупівлю.

У тендерній документації при проведенні процедури конкурентний діалог зазначаються:

1) предмет закупівлі з описом своїх потреб і необхідних характеристик робіт чи послуг, які планується закупити;

2) мінімальні вимоги до предмета закупівлі, що не підлягатимуть переговорам;

3) кваліфікаційні критерії до учасників процедури закупівлі;

4) підстави, встановлені статтею 17 Закону;

5) технічні, якісні та інші характеристики предмета закупівлі;

6) час та місце, в якому виконуватимуться роботи чи надаватимуться послуги;

7) критерії оцінки.

На першому етапі конкурентного діалогу всім учасникам пропонується подати тендерну пропозицію, в якій надається:

- інформація про відповідність учасника процедури закупівлі кваліфікаційним критеріям,

- інформація про відповідність вимогам, визначеним замовником у тендерній документації,

- опис рішення про закупівлю без зазначення ціни.

Інформація з описом рішення про закупівлю для першого етапу конкурентного діалогу подається в тендерній пропозиції окремим файлом.

Після закінчення терміну подання тендерних пропозицій вся інформація, зазначена в пропозиціях учасників, розкривається для публічного доступу, крім інформації з описом рішення про закупівлю, яка розкривається лише Замовнику.

Після закінчення терміну подання пропозиції можливі два варіанти продовження процедури:

1. відміна процедури конкурентний діалог – у тому випадку, якщо до участі в процедурі закупівлі подано менше трьох пропозицій.

2. якщо подано 3 або більше пропозицій, то Замовник переходить до розгляду тендерних пропозицій учасників на відповідність вимогам, установленим у тендерній документації для першого етапу.

Відбувається оцінка кожної пропозиції з прийняттям рішення у системі (відхилити або допустити до переговорів). Якщо учасник відхиляється, то повинно бути обґрунтування причини такого відхилення.

Після оцінки всіх пропозицій і присвоєння відповідного статусу всім учасникам у електронній системі закупівель, системою (шляхом натискання кнопки «Сформувати протокол розгляду пропозицій») автоматично формується протокол розгляду пропозицій.

Після цього усі учасники процедури закупівлі (але не менше ніж три), тендерні пропозиції яких не було відхилено, запрошуються замовником до переговорів. Електронна система закупівель автоматично розсилає повідомлення учасникам про запрошення до переговорів або про відхилення їх пропозиції.

Якщо до переговорів було допущено менше 3 постачальників, то замовник повинен відмінити процедуру конкурентного діалогу із зазначенням причини “До переговорів допущено менше 3 пропозицій”.

Замовник проводить переговори офлайн (без участі Системи) з кожним учасником процедури закупівлі окремо, а також додатково можуть проводитися спільні зустрічі з усіма учасниками.

Під час переговорів можуть бути обговорені всі аспекти закупівлі з метою визначення засобів та рішення щодо робіт або послуг, що планується закупити.

Під час переговорів замовникам забороняється застосовувати дискримінаційний підхід до різних учасників процедури закупівлі та розкривати іншим учасникам запропоновані рішення або іншу конфіденційну інформацію, отриману від учасника процедури закупівлі, який бере участь у переговорах, без його згоди.

Не підлягають обговоренню мінімальні вимоги до предмета закупівлі та критерії оцінки.

Після завершення переговорів замовник вносить зміни до тендерної документації щодо технічних вимог та вимог до якості предмета закупівлі (без зміни критеріїв оцінки) і запрошує всіх учасників процедури закупівлі, які брали участь у переговорах, взяти участь у другому етапі конкурентного діалогу.

Перед 2 етапом замовник у електронній системі закупівель не може змінити такі поля:

- підтип процедури “Відкриті торги” чи “Відкриті торги з публікацією англ. мовою”;

- очікувана вартість закупівлі;

- нецінові показники;

- гарантія.

Другий 2 етап конкурентного діалогу розпочинається не раніше 5 днів після формування та публікації протоколу розгляду пропозицій. Цей час дається на оскарження рішення допуску/недопуску до 2 етапу конкурентного діалогу.

На цьому етапі конкурентного діалогу учасники процедури закупівлі повинні подати остаточні тендерні пропозиції із зазначенням ціни. Строк їх подання становить не менше 15 днів з дня отримання запрошення взяти участь у другому етапі конкурентного діалогу.

Форма проведення 2 етап конкурентного діалогу, залежить від вартості закупівлі.

Якщо вартість закупівлі менше 133 тис євро для товарів і послуг (5 150 тис грн для робіт), то правила проведення конкурентного діалогу подібні до процедури [відкриті торги ("українські")](https://infobox.prozorro.org/articles/procedura-vidkriti-torgi/#p2).

Якщо більше зазначених сум, то - подібні правилам процедури [відкриті торги з публікацією англійською мовою](https://infobox.prozorro.org/articles/procedura-vidkriti-torgi/#p7).

Розгляд та оцінка тендерних пропозицій відбувається аналогічно до процедури відкритих торгів.

За результатами проведеного аукціону, визначається переможця і підписується з ним договір.

**Висновки за розділом 2**

1. Базовий закупівельний цикл складається із кількох послідовних етапів: аналіз потреб; підготовка торгів; відбір учасника; укладання договорів про закупівлю та звітування; виконання договорів про закупівлю та контроль за виконанням договорів про закупівлю.

2. До конкурентних процедур закупівель в Україні відносять: відкриті торги, конкурентний діалог та торги з обмеженою участю. Виділяють два типи процедури відкритих торгів: відкриті торги та відкриті торги з публікацією англійською мовою. Відкриті торги – є основною процедурою закупівлі.

3. У відкритих торгах виділяють такі етапи:

- оголошення про закупівлю та період подачі пропозицій – мінімум 15 днів з дня оприлюднення оголошення про проведення відкритих торгів в електронній системі закупівель;

- очікування аукціону (мінімум 1 день) - не раніше, ніж за 1 день з дати завершення прийому пропозицій, система автоматично визначає дату і час аукціону;

- аукціон – проводиться у чітко визначений час, який визначений системою автоматично;

- розкриття та оцінка пропозицій - 5 робочих днів Цей строк може бути аргументовано продовжено Замовником до 20 робочих днів . У разі продовження строку розгляду тендерної пропозиції Замовник оприлюднює повідомлення в системі;

- укладання договору - не раніше, ніж через 10 днів з дня публікації повідомлення про намір укласти договір та не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір.

4. Торги з обмеженою участю проводяться у два етапи. На першому етапі документально підтверджуються всі кваліфікаційні критерії, встановлені законодавством. Це сприяє підвищенню якості придбаних замовником товарів, робіт, послуг та зменшує ризики зриву договорів у майбутньому через неспроможність їх виконання постачальником, недостатність у підприємства-переможця фінансових можливостей, матеріально-технічної бази, кваліфікованих працівників або досвіду роботи у певній сфері. Вважаємо, що ця процедура закупівлі найбільш прийнятна для закупівель, за якими важливою є спроможність учасників забезпечити успішне досягнення результатів, передбачених договором, а критеріями оцінювання є не лише ціна, а ще й якість. Другий етап торгів із обмеженою участю є подібним до відкритих торгів та конкурентного діалогу.

5. Конкурентний діалог має два етапи проведення:

1 етап - передбачає визначення технічних умов. Тобто, на підставі запропонованих рішень постачальників та проведених з ними переговорів, Замовник формулює предмет закупівлі та технічні вимоги до нього.

2 етап – передбачає проведення самого аукціону на пониження і визначення переможця.

**ВИСНОВКИ**

У роботі здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення наукового завдання, що полягає в удосконаленні проведення конкурентних процедур закупівель. Основні науково-практичні результати викладено у таких висновках:

1. Досліджено основний категоріально-понятійний апарат публічних закупівель. Встановлено, що поняття «публічні закупівлі» відображає організаційний (процедурний) аспект придбання продукції, робіт, послуг за державні кошти, у той час, як поняття, «державні закупівлі» більшою мірою стосується вартості благ, придбаних чи запланованих до придбання.

В Закону України конкурентні процедури закупівель називаються тендерами і трактуються як: здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу. На нашу думку тендер - це спосіб укладення договору на постачання товарів, проведення робіт або надання послуг шляхом вибору особи, яка запропонувала найкращі умови.

Проведення тендерів дозволяє: найкращим чином використовувати кошти компанії - витримати оптимальне співвідношення «ціна/якість», придбати продукцію, роботи, послуги, що максимально відповідають вимогам до її споживчих характеристик, виключити роботу з некваліфікованими і недобросовісними постачальниками, мінімізувати зловживання з боку недобросовісних працівників компанії, забезпечити довгострокову лояльність постачальника.

В процесі дослідження встановлено, що існують різні підходи до класифікації процедур закупівлі. На нашу думку найбільш важливою з практичної точки зору є класифікація процедур закупівель, виходячи із очікуваної вартості.

2. Досліджено нормативно-правове регулювання здійснення конкурентних процедур закупівель . Визначено поняття правового регулювання у сфері публічних закупівель як упорядкованого процесу, який реалізується сукупністю правових засобів, спрямованих на впорядкування правових норм, їх юридичне закріплення, розвиток та правову охорону суспільних відносин, пов’язану зі здійсненням публічних закупівель товарів, робіт і послуг.

3. Охарактеризовано існуючі принципи здійснення конкурентних процедур закупівель. Запропоновано розподіл принципів забезпечення публічних закупівель на загальні та спеціальні.

Останню групу принципів запропоновано представити у вигляді наступних підгруп: а) інституційні, які спрямовані на професіоналізацію публічних закупівель, узгодження державного регулювання та контролю у сфері публічних закупівель); б) матеріальні, які спрямовані на забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель; в) процедурні, які спрямовані на урегулювання чітко визначених процедурних питань здійснення та оскарження процедури публічних закупівель; г) антикорупційні.

4. Вивчено порядок планування конкурентних процедур закупівлі. З’ясовано, що базовий закупівельний цикл складається із кількох послідовних етапів: аналіз потреб; підготовка торгів; відбір учасника; укладання договорів про закупівлю та звітування; виконання договорів про закупівлю та контроль за виконанням договорів про закупівлю. Досліджено особливості дій замовника на кожному етапі планування, що дозволило виділити типові помилки при плануванні та надати рекомендації щодо підвищення ефективності планування.

5. На основі вивчення кількості проведених конкурентних процедур закупівлі за 2018-2020 роки доведено, що відкриті торги є основною конкурентною процедурою закупівлі. Досліджено порядок дій замовника на кожному із етапів відкритих торгів, зокрема на етапах: оголошення про закупівлю та період подачі пропозицій ; очікування аукціону; аукціон; розкриття та оцінка пропозицій; укладання договору. Вивчено особливості розробки тендерної документації та тендерної пропозиції. На основі проведеного дослідження ми систематизували типових помилок при підготовці тендерної пропозиції. Вважаємо, що при ознайомленні з цим переліком учасники в майбутньому зможуть мінімізувати кількість неточностей, що дозволить підвищити відсоток успішних торгів.

6. Встановлено, що як конкурентний діалог, так і торги з обмеженою участю проводяться у два етапи. У торгах з відкритою участю на першому етапі документально підтверджуються всі кваліфікаційні критерії, встановлені законодавством. Це сприяє підвищенню якості придбаних замовником товарів, робіт, послуг та зменшує ризики зриву договорів у майбутньому через неспроможність їх виконання постачальником, недостатність у підприємства-переможця фінансових можливостей, матеріально-технічної бази, кваліфікованих працівників або досвіду роботи у певній сфері. Вважаємо, що ця процедура закупівлі найбільш прийнятна для закупівель, за якими важливою є спроможність учасників забезпечити успішне досягнення результатів, передбачених договором, а критеріями оцінювання є не лише ціна, а ще й якість. Другий етап торгів із обмеженою участю є подібним до відкритих торгів та конкурентного діалогу.

Перший етап конкурентного діалогу передбачає визначення технічних умов. Тобто, на підставі запропонованих рішень постачальників та проведених з ними переговорів, Замовник формулює предмет закупівлі та технічні вимоги до нього. На другому етапі проводиться сам аукціон на пониження і визначається переможець.

7. Розроблено науково-методичний інструментарій оцінювання імовірності перевитрат державних коштів під час проведення конкурентних процедур закупівель, в основу якого покладено 3-факторну модель логіт-регресії, що враховує кількість учасників, кількість разів участі у тендері конкретного учасника та первинну суму тендеру і дає змогу оцінити імовірність перевитрат ресурсів. З урахуванням безпомилковості логіт-моделі в напрямку недооцінки загрози перевитрат бюджетів закупівель, рекомендовано інтегрувати цей інструментарій до електронних моніторингових систем.

8. Запропоновано концепцію державного регулювання ринку публічних закупівель на базі економічної корисності тендерів, яка спрямована на формування сприятливого середовища для активізації ринку публічних закупівель, зменшення перевитрат державних коштів, послаблення корупційних ризиків і посилення контролю за якістю придбаних товарів, робіт, послуг. Центральним елементом Концепції є організаційно-економічний механізм регулювання розвитком ринку публічних закупівель, спрямований на посилення системи контролю бюджетних видатків, зниження корупційних ризиків, уникаючи мультиплікативного скорочення сукупних видатків. Запропонований організаційно-економічний механізм передбачає ведення економетричних досьє потенційних учасників і диференційований підхід до відбору переможців тендерів. Вважаємо, що упровадження даної Концепції забезпечить розвиток конкурентного середовища ринку публічних закупівель.

9. В процесі дослідження виокремлено такі позитивних здобутків здійснення конкурентних процедур закупівель у європейських державах та США:

1) закріплення обмежень щодо учасників процедур публічних закупівель на основі антикорупційного законодавства, зокрема з метою попередження виникнення конфлікту інтересів;

2) визначення особливостей здійснення місцевих закупівель, тобто надання права органам місцевого самоврядування самостійно організовувати та проводити закупівлі у межах своїх потреб за кошти місцевих бюджетів;

3) визначення та конкретизація засад недискримінації учасників процедури закупівлі, тобто умов, які недопустимо встановлювати замовникам, як таких, що можуть бути визнані дискримінаційними;

4) недопущення порушення законодавства про економічну конкуренцію, закріплення антиконкурентних вимог та гарантій їх забезпечення при проведенні закупівлі;

5) підвищення гарантій захисту прав іноземних учасників процедур публічних закупівель шляхом встановлення рівних з вітчизняними суб’єктами господарювання умов, крім випадків, коли це може зашкодити суспільним інтересам.

Вважаємо, що перелічені досягнення можуть бути використанні під час розроблення пропозицій з удосконалення національного законодавства у сфері публічних закупівель.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Багиев Г. Л. Планирование и организация государственных закупок Организация предпринимательской деятельности URL: http: //www.aup.ru/books/m72/4\_3.html (дата звернення 02.09.2020)
2. Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проектами: навч.посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 231 с.
3. Беньковський С. Ю. Правові засади та принципи провадження у справах про адміністративні правопорушення: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.07. Харків, 2009. 219 с.
4. Бондаренко Д. О. Походження цивільно-правових термінів "торги" і "тендер" та їх сучасне тлумачення. *Вісник Харківського національного університету внутрішніх спра*в. 2006. № 33. С. 353-358.
5. Борсук Н. Я. Проблемні питання кваліфікації дій замовників конкурсних процедур закупівлі. *Часопис Київського університету права*. 2010. № 3. С. 90-94.
6. Бруун-Нільсок Стін, Шатковський О. Оновлений звіт за результатами порівняльного аналізу українського законодавства у сфері державних/публічних закупівель і Директиви ЄС про державні/публічні закупівлі. Гармонізація системи державних закупівель в Україні за стандартами ЄС: зб. Директив ЄС з питань державних закупівель. Грудень, 2016. 345 с.
7. Бурак М. В. Корупційні ризики в державних оборонних закупівлях: шляхи мінімізації. *Юридичний часопис Національної академії внутрішніх спра*в. 2019. № 2. С. 103-115.
8. Влялько І. В. Правове регулювання державних закупівель в ЄС: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.11. – Київ, 2009. 219 с.
9. Гальчинський Л. Ю. Оцінка функціонування електронної системи «Prozorro» як інструмента державних закупівель. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. 2017. № 11 С. 212–221.
10. Гармонізація системи державних закупівель в Україні за стандартами ЄС: зб. Директив ЄС з питань державних закупівель. Січень, 2015. 637 с. URL: <http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/EU-PPDirectives-Compendium_UKR.pdf> (дата звернення 02.09.2020)
11. Гризоглазов Т. В., Давидов І. А. Зарубіжний досвід здійснення державних закупівель. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 19. Ч. 1. С. 129-133.
12. Гримич М. К. Судові акти як джерело адміністративно-процесуального права України: автореф. дис. … канд.юрид. наук: спец. 12.00.07 . Тернопіль, 2017. 21 с.
13. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. IV. М. 1955. 1278 с.
14. Державне регулювання економіки / Чистов С.М. та ін. Київ : КНЕУ, 2005. 354с.
15. Джафарова О. В. Дозвільна діяльність органів публічної адміністрації в Україні: питання теорії та практики: монографія. Харків: Диса-плюс, 2015. 688с.
16. Джафарова О. В. Правове регулювання дозвільної діяльності органів публічної адміністрації України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 6, т. 2. С. 45–49.
17. Директива 2007/66/ЄC Європейського Парламенту та Ради від 11 грудня 2007 року, що вносить зміни до Директив Ради ЄС 89/665/ЄEC та 92/13/ЄEC стосовно поліпшення ефективності процедур оскарження закупівель. Офіційний вісник ЄС. L 335. 20 грудня, 2007 р.
18. Директива 2014/24/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 лютого 2014 року щодо здійснення державних закупівель та про визнання недійсною Директиви 2004/18/ЄC. Офіційний вісник ЄС. L 94. 28 березня, 2014 р.
19. Директива 2014/25/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 лютого 2014 року щодо здійснення закупівель підприємствами, що працюють в сфері водо-, еенергопостачання, транспорту та телекомунікацій та про визнання недійсною Директиви 2004/17/ЄC. Офіційний вісник ЄС. L 94. 28 березня, 2014 р.
20. Довгань М. Ю. Адміністративна відповідальність за порушення порядку державної закупівлі товарів, робіт і послуг: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2013. 238 с
21. Жук А. О. Визначення та вирішення основних проблемних питань у процесі роботи з публічними закупівлями. *Економіка та держава*. 2019. № 6. С. 64-68.
22. Журик Ю. В. Джерела антимонопольно-конкурентного права України. *Приватне право і підприємництво.*  2014. Вип. 13. С. 160–164.
23. Зайчук О. В., Онищенко Н. М. Теорія держави і права. Академічний курс: підручник. Київ: Юрінком Інтер. 2006. 280 с.
24. Карпенко Є.А., Завора Л.І. Публічні закупівлі центрів первинної медико-санітарної допомоги Полтавської області: стан та перспективи розвитку. *Збірник за матеріалами ІУ Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю», (м. Полтава, 24 жовтня 2019 р.*) Полтава: ПДАА. 2019. С. 113-115
25. Катроша Л. Система державних закупівель в Україні: теоретичні аспекти. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2012. Вип. 2 (7). С. 98–107.
26. Клювак О. В. Діагностика участі підприємства в електронних публічних закупівлях: аспект логістичного управління. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 203-210
27. Кміть В. М., Жук Ю. І., Чеботарь О. А. Зарубіжний досвід податкового стимулювання підприємництва. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 3 (08). С. 265-269.
28. Когут О. В. Особливості адміністративних проваджень у справах про недобросовісну конкуренцію: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.07. Ірпінь, 2004. 220 с.
29. Кодекс України про адміністративні правопорушення: прийнятий 7 груд. 1984 р. № 8073-X. Відомості Верховної Ради Української РСР. 1984. додаток до № 51. Ст. 1122
30. Колісник Г. М. Зарубіжний досвід, шляхи підвищення економічної ефективності підтримки малих підприємств та його аспекти в Україні. *Науковий вісник*. 2005. Вип. 15. Ч. 1. С. 336-341.
31. Колісник Г. М. Регулювання аграрного ринку в зарубіжних країнах. *Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць*. 2006. № 2 (28): у 2 ч. Ч. 1. С. 198-207.
32. Колотій В.М. Специфіка ринку державних закупівель. *Формування ринкових відносин в Україн*і. 2003. №3. С.24-27
33. Комерческий словарь. Под общей редакцией А.Н. Азрилияна. М., 1992. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01002426264> (дата звернення 02.09.2020)
34. Конституція України: прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р.; станом на 30 верес. 2016 р. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 02.09.2020)
35. Корепанова-Камская Д.С. Принуждение к совершениюсделки или отказу о ее совершения как возможный риск прок’юремента. *Законодательство*. 2010. №6. С.75.
36. Кравченко В. М., Сивицька І. Г., Теленкова Д. Г. Формалізація процедур в системі публічних закупівель PROZORRO. *Економiка i органiзацiя управлiнн*я. 2018. № 1. С. 24-33.
37. Криворучко І. Конституційно-правові принципи адміністративної процедури в Україні. *Державне управління та місцеве самоврядування.* 2016. № 2 (29). С. 33–39.
38. Критенко О. О. Теоретичні підходи до визначення поняття «державні закупівлі». *Вісник Академії митної служби України. Серія: Державне управління.* 2014. № 1. С. 19–26.
39. Кузнецов К. В. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы. – СПб. : Питер, 2005. 368 с.
40. Кукса І. М. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності АПК. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 11 (149). С. 43-50.
41. Кулак О. П. Роль системи державних закупівель у розвитку країни. *Держава та регіони. Серія : “Державне управління”*. 2012. № 3 (39). С. 46-53.
42. Кулик В.А. Карпенко Є.А. Торги з обмеженою участю: порядок проведення та необхідність застосування підприємствами та установами в Україні. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі, 2019. № 4.– С. 22 – 30
43. Левон С.Б. Управління системою публічних закупівель: досвід ЄС та практика України. Вісник НАДУ. Серія “Державне управління”. 2019 № 1. С. 47 – 52.
44. Літвінов О. В., Літвінова Н. М. Закордонний досвід проведення регуляторних реформ та застосування «регуляторної гільйотини». *Теорія та історія публічного управління*. 2014. № 7 (9). С. 37-48.
45. Максименко З.В., Ткаченко Н.Б. Державні закупівлі в Україні: економічні аспекти та збірка нормативних актів: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Книга, 2004. 304 с.
46. Малолітнева В. К. Правове регулювання державних закупівель: автореф. дис. … канд. юрид. наук: 12.00.04. К., 2015. 21 с.
47. Малолітнева В. К. Правове регулювання здійснення державних закупівель інновацій як засобу реконструкції України. *Порівняльно-аналітичне право.* 2016. № 3. С. 109−113.
48. Марутян Р. Р. Проблеми тендерного паритету в політиці: міжнародний досвід і українські реалії. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2004. Вип. 10(2). С. 245-254.
49. Меліхова Т. О. Чакалова Н. С., Кулєк А. С. Удосконалення методики внутрішнього аудиту розрахунків із покупцями з метою запобігання порушень під час тендерних закупівель. *Агросвіт*. 2019. № 4. С. 32-41.
50. Мельников О. С. Особливості публічних закупівель як об’єкта державного регулювання економіки. *Теорія та практика державного управління*. 2016. Вип. 1. С. 129-135.
51. Міняйло О. Організаційно-економічні засади здійснення державних закупівель. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2009. № 2. С. 46-54.
52. Міняйло О.І., Костенко А.М. Сучасний стан та перспективи розвитку електронних державних закупівель в Україні. *Економічний вісник університету*. 2016. Випуск № 29/1. С. 135 – 144.
53. Моголівець А.А., Скрипник А.Л. Методичні підходи до формування механізму державного регулювання будівництва в умовах економічної циклічності. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 5. C. 14-33.
54. Морозов В.В. Аналіз використання критеріїв та методик оцінки тендерних пропозицій в сучасній практиці управління міжнародними проектами. *Управління проектами та розвиток виробництва.*  2005 №1(13). С. 26-32.
55. Нагачевський С. В. Організація державної закупівлі товарів, робіт й послуг як механізм використання бюджетних коштів. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. *серія економічна*. 2012. Вип. 1. С. 118-127.
56. Науменко С.М. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2014. Вип.10.Том 2. С. 34-42.
57. Нечепуренко Д. С. Дослідження способів підвищення енергоефективності інженерних систем житлових мікрорайонів при комплексній реконструкції та вторинній забудові. *Будівельні конструкції*. 2013. Вип. 77. С. 334-337.
58. Новаковець В. М. Фінансово-правовий механізм регулювання державних закупівель: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2012.– 252 с.
59. Олефір А.О. Господарсько-правове забезпечення державних закупівель у сфері охорони здоров’я: теоретичні та практичні аспекти : монографія. Харків : Юрайт, 2012. 456 с.
60. Олефір А. О. Проблеми захисту прав учасників публічних закупівель. *Теорія і практика правознавства*. 2018. Вип. 1. С. 56-63.
61. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз публічних закупівель: методичні та практичні аспекти. Наукові записки Національного університету «Острозька академія*», серія «Економіка»*. 2017. № 7(35). С. 65 – 71.
62. Петруненко Я. В. Господарсько-правова природа засобів забезпечення ефективного використання державних коштів. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 3. С. 85-90.
63. Петруненко Я. В. Господарсько-правові основи державних закупівель в Україні: автореф. дис. … канд. юрид. наук: 12.00.04. О., 2013. 22 с.
64. Петруненко Я. Рамкова угода як форма договору про закупівлю товарів, робіт і послуг з а державні кошти. *Юридична Україна*. 2015. № 7-8. С. 62-70. -
65. Письменна М. С. Контроль дотримання принципів державних закупівель. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка та менеджмент*. 2016. Вип. 22. С. 176–179.
66. Письменна М.С. Міжнародний досвід публічних закупівель. Бізнес- Інформ. 2017. Випуск 11. C. 47-51
67. Пінькас Г. І. Система ефективного державного фінансового контролю і координації у сфері державних закупівель. *Актуальні проблеми економіки*. № 2 (92). 2009. С. 57–69.
68. Пісьмаченко Л. М., Критенко О. О. Світовий досвід державного регулювання закупівель за бюджетні кошти. *Вісник Академії митної служби України. Сер.: Державне управління*. 2010. № 1. С. 69-74.
69. Положення про порядок проведення аукціонів (публічних торгів) з реалізації заставленого майна: Постанова Кабінету міністрів України від 22 груд. 1997 р № 1448. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1448-97-%D0%BF#Text> (дата звернення 08.08.2020)
70. Пономаренко М. Правове регулювання допорогових закупівель в державах-членах ЄС: порівняльний аспект. *Журнал європейського і порівняльного права.* 2017. № 3. С. 55–68.
71. Порядок визначення предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 15 квіт. 2020 р. № 708 / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0500-20#Text (дата звернення 03.08.2020).
72. Порядок розміщення інформації про публічні закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 11 чер. 2020 р. № 1082 / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0610-20#Text (дата звернення 0,3.08.2020).
73. Постанова Верховного Суду України від 17 черв. 2015 р. № 3-256гс15. UPL: <http://zib.com.ua/ru/118093-verhovniy_sud_sdelal_vivod_otnositelno_sporov_s_amku.html> (дата звернення 02.09.2020)
74. Правознавство: підручник / А. І. Берлач, С. С. Бичкова, Д. О. Карпенко та ін. Київ: Правова єдність, 2008. 792 с.
75. Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель» [Електронний ресурс]: Закон України від 19 вересня 2019 р. № 114-IX . – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/114-20> (дата звернення: 01.11.2019). – Назва з екрана.
76. Про закупівлі товарів (робіт) і послуг. Типовий закон ЮНІСТРАЛ Комісії ООН з права міжнародної торгівлі: прийнятий на 27 сесії ЮНІСТРАЛ. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\_878#Text (дата звернення 08.08.2020)
77. Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти: Закон України від 22 лют. 2000 року N 1490-III. (втрата чинності від 02.04.2008 року). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1490-14#Text> (дата звернення 08.08.2020)
78. Про публічні закупівлі: Закон України від 25 груд. 2015 р. № 922-VIII (в редакції від 13.04.17). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/922-19 (дата звернення: 19.09.2020).
79. Про Стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту»): розпорядж. Кабінету Міністрів України від 24 лют. 2016 р. № 175-р. Офіційний вісник України. 2016. № 23. Ст. 132.
80. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: указ Президента України від 12 січ. 2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення 02.09.2020)
81. Прядко В. В., Прищенко К. Є. Система державних закупівель: фінансовий аспект. Ефективна економіка. 2013. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2003> (дата звернення 02.09.2020)
82. Пухтецька А. А. Європейські принципи адміністративного права та їх запровадження в законодавстві Україні: дис. … канд. юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2009. 214 с.
83. Садовенко О. Л. Досвід правового регулювання державного замовлення в зарубіжних країнах та втілення його в законодавство України. *Актуальні проблеми держави і права*. 2011. Вип. 61. С. 545-551.
84. Севостьянова Г. С. Сучасний стан нормативно-правового забезпечення публічних закупівель в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. № 10. Ч. 2. – С. 91-96.
85. Смиричинський В. В. Прок’юремент як механізм формування конкурентоспроможного ринку державних закупівель європейського типу в Україні. *Конкуренція. Вісник Антимонопольного Комітету України*. 2004. № 4. С. 11-16.
86. Ткаченко Н. Б., Жукова В.В. Управління державними закупівлями : монографія. Київ : Книга, 2007. 296 с.
87. Ткаченко Н. Б., Уманців Ю. М. Макроекономічні аспекти державних закупівель . *Фінанси України*. 2009. № 8. С. 82–88.
88. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: ратифік. Законом України від 16 верес. 2014 р. № 1678-VII; станом на 30. лист. 2015 р. Відомості Верховної Ради України. 2014. № 40. Ст. 2021. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011> (дата звернення 02.09.2020)
89. Угоди про заснування Світової організації торгівлі від 15.04.1994 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\_342#Text (дата звернення 08.08.2020)
90. Фалко Ю. В. Організація державних закупівель: зарубіжний досвід та практика України. *Університетські наукові записки*. 2014. № 1 (49). С. 261-269.
91. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. Москва: ИНФРА – М, 2001. 445 с.
92. Чемерис О. М. Інституалізація спроможності влади до взаємодії з громадськістю у контексті формування і реалізації державної політики. *Демократичне врядування*. 2015. Вип. 15. С. 34-47.
93. Швець В. В., Максименко М. А., Козак В. Ю. Моделювання проходження теплового потоку крізь фольговані термопанелі методом кореляційно-регресійного аналізу URL: <https://stmkvb.vntu.edu.ua/index.php/stmkvb/article/view/624/589> (дата звернення 02.09.2020)
94. Щетиніна А.І. Політична економія: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 480 с.
95. Юридична енциклопедія. Т. 6. К., 2004. URL: http://kul.kiev.ua/praci-2004-roku/juridichna-enciklopedija-v-6-t.-redkol.-ju.s.-shemshuchenko-vidp.-red.-ta-in.html (дата звернення 02.09.2020)
96. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council «On public procurement and repealing Directive 2004/18/EC» of 26 February 2014. URL: <http://eurlex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2014.094.01.0065.01.ENG>. (дата звернення 02.09.2020)
97. Government Procurement Law and Policy. The Law Library of Congress, Global Legal Research Center. 2010. URL: <https://www.loc.gov/law/help/govt-procurement-law/government-procurement.pdf> (дата звернення 02.09.2020)
98. Iaroslav V. Petrunenko. International Practices and Experience of Arranging Public Procurement. *The Journal of Eastern European Law*. 2015. № 21. P. 92-98.
99. Investor Dictionary. URL: https://cutt.ly/8rJN6J7 (дата звернення 02.09.2020)
100. Legal English dictionary. URL: https://dictionary.law.com (дата звернення 02.09.2020)