

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
18 квітня 2019 року № 88-Н

Форма № П-4.04

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«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

«30» червня 2021 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему: «Економічний ефект від переведення публічних закупівель в електронний формат, можливості та перспективи його нарощування»

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за освітньою програмою «Публічні закупівлі»

ступеня «магістр»

**Виконавець
роботи**

Бабиніна Ірина Валеріївна

_____ 30.06.2021 р.

**Науковий
керівник**

к.е.н., доцент Прохар Наталія Вікторівна

_____ 30.06. 2021 р.

Полтава – 2021

ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ 1. Теоретичні основи функціонування електронних публічних закупівель	6
1.1. Значення публічних закупівель у системі державного регулювання економіки	6
1.2. Сутність економічного ефекту та ефективності у сфері публічних закупівель	21
1.3. Основи електронного документообігу у сфері публічних закупівель	29
Висновки за розділом 1	37
Розділ 2. Сучасний стан та особливості здійснення публічних закупівель в Україні	39
2.1. Порядок планування публічних закупівель та життєвий цикл відкритих торгів	39
2.2. Особливості проведення переговорної процедури закупівлі та конкурентного діалогу	51
2.3. Порядок переведення публічних закупівель в електронний формат	57
Висновки за розділом 2	66
Розділ 3. Аналіз процедур закупівель та їх впливу на ефективне витрачання державних коштів	68
3.1. Планування й організація аналізу публічних закупівель	68
3.2. Методичний інструментарій аналізу публічних закупівель	74
3.3. Можливості та перспективи нарощування обсягів публічних закупівель в Україні	86
Висновки за розділом 3	94
Висновки	97
Список використаних інформаційних джерел	103
Додатки	114

ВСТУП

В Україні на конституційному рівні закріплено основний курс держави, яким є набуття повноправного членства нашої держави в Європейському Союзі. Це передбачає від України виконання певних умов, які пов'язані, перш за все, з імплементацією вітчизняного законодавства до європейських стандартів, його адаптацію та зміну згідно з міжнародними нормами та правилами. Важливою уваги заслуговує реформа сфери закупівель, що передбачає спрощення процедур закупівлі та переведення закупівель в електронний формат.

Публічні закупівлі становлять значну частину державних витрат. Основною метою здійснення реформи є зміна механізму проведення процедур закупівель, що повинно стати ключовим елементом в управлінні державними фінансами і ґрунтуватися на засадах добросовісної конкуренції, прозорості й відкритості, недискримінації учасників, об'єктивності та неупередженості, забезпечення ефективності витрачання коштів та, разом із цим, запобігання проявам корупції в цій сфері.

Дослідження фінансового впливу публічних закупівель на зміцнення державної інституційної спроможності, функціонування якісних інститутів перерозподілу фінансових ресурсів проводили зарубіжні вчені, серед яких Д. Бос, Х. Давуді, Дж. Делтас, С. Евенет, Дж. Макмілан, П. Мауро, О. Соудрі, Дж. Стігліц, Ж. Тіроль, Б. Хекман, та вітчизняні дослідники Л. Алексеєнко, В. Базилевич, О. Василик, М. Зверяков, В. Осецький, О. Рожко та інші.

Метою дипломної роботи є аналіз функціонування та організації системи публічних закупівель України, переведення її в електронний формат, визначення подальших напрямів її вдосконалення.

Поставлена мета окреслила наступні завдання, що підлягають виконанню:

- розгляд значення публічних закупівель у системі державного регулювання економіки;
- розкриття сутності економічного ефекту та ефективності у сфері публічних закупівель;

- дослідження основ електронного документообігу у сфері публічних закупівель;
- вивчення порядку планування публічних закупівель та розгляд життєвого циклу відкритих торгів;
- визначення особливостей проведення переговорної процедури закупівлі та конкурентного діалогу;
- виявлення можливостей переведення публічних закупівель в електронний формат;
- розкриття особливостей планування й організації аналізу публічних закупівель;
- використання методичного інструментарію для аналізу публічних закупівель;
- виявлення можливостей та перспектив нарощування обсягів публічних закупівель в Україні.

Об'єктом дослідження є процес переведення публічних закупівель в Україні в електронний формат.

Предметом дослідження є сукупність організаційних, адміністративно-правових і юридичних аспектів переведення публічних закупівель в електронний формат.

Для вирішення зазначеної мети в дипломній роботі застосовані загальнонаукові методи, такі як: аналіз та синтез, спостереження, порівняння, системний підхід, методи економічного аналізу, метод моделювання.

Інформаційною базою для проведення дослідження є закони Верховної Ради України, постанови Кабінету Міністрів України, укази Президента України, накази галузевих Міністерств і відомств, матеріали періодичних видань.

Методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків з організації, методики проведення та аналізу публічних закупівель, матеріали періодичних видань.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає у виявленні економічного ефекту від переведення публічних закупівель в Україні в електронний формат та обґрунтуванні можливостей його нарощування.

Найбільш вагомими результатами, що характеризують наукову новизну, є такі: обґрунтування підходів до співвідношення термінів «державні потреби», «державне замовлення», «прок'юремент», «публічні закупівлі», «тендер», «торги»; побудова піраміди функціонального призначення публічних закупівель; узагальнення підходів до трактування економічної ефективності та ефекту у сфері закупівель, їх класифікації; побудова дерева бізнес-процесів у сфері публічних закупівель; виявлення перспектив нарощування публічних закупівель.

Практична цінність проведеного дослідження полягає у тому, що сформульовані і запропоновані у дипломній роботі пропозиції та висновки можуть використовуватися для розв'язання актуальних проблем переведення публічних закупівель в електронний формат.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

1.1. Значення публічних закупівель у системі державного регулювання економіки

У теорії державного управління модель системи державного управління визначена як сукупність взаємодій між управлінською і керованою системами, зокрема до управлінської системи належить держава як визначальний суб'єкт управління, до керованої – суспільство в цілому.

Дану взаємодію забезпечують за рахунок тих потреб, які постійно надходять із соціально-економічного середовища та через кінцеву мету функціонування кожної з цих систем. Якщо керована система є основним споживачем результату такої взаємодії, то головна мета управлінської системи – забезпечення оптимальних умов для належного існування і розвитку суспільства, у т. ч. задоволення його потреб. Загалом, умови життєдіяльності суспільства та індивіда зокрема, формують матеріально-побутові умови, що мають створювати комфорт для життя; освітньо-культурного й духовного розвитку; підтримки стану здоров'я; ділові групи потреб [52, с. 8].

Із одного боку, досягнення цієї мети забезпечують через створення низки інститутів держави і суспільства, до яких надходять сигнали щодо задоволення тих чи інших потреб. З іншого, реальним втіленням здійснення цього безперервного руху є система державних закупівель, яка охоплює широкий спектр товарів, робіт і послуг, необхідних для стабільного функціонування як управлінської, так і управляючої системи.

Так, Крищенко О.О. розглядає державні закупівлі як соціальний інститут державного регулювання економіки і зазначає, що він є стійкою моделлю поведінки певних членів суспільства, що забезпечує виробництво і розподіл

суспільних благ, регулює грошовий обіг та характеризується наявністю специфічних функцій [30, с. 44].

Задля розуміння сутності зазначеного інституту, слід визначити сутність терміну «публічні закупівлі» та дослідити його еволюцію. Так, поняття «публічні закупівлі» в українському законодавстві досить нове. Його поява зумовлена прийняттям Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [78]. Відповідно до закону, публічні закупівлі є придбанням замовником товарів, робіт і послуг у порядку, встановленому законом.

Терміну «публічні закупівлі» передувало визначення «державні закупівлі». Останнє поняття застосовується досить часто як в економічній, так і в юридичній літературі. У зарубіжній і вітчизняній економічній та юридичній літературі, нормативній базі існують такі трактування закупівель за бюджетні кошти як тендер, конкурсні торги, прок'юремент, державне замовлення, державні закупівлі.

Термін «тендер», на нашу думку, є більше економічною категорією, є досить різноплановим та має багато значень. Так, зазначений термін є досить новим, активно застосовуватись господарюючими суб'єктами в Україні він почав два останні десятиліття років. Поряд з тим, на рівні наукових досліджень правова природа тендеру також малодосліджена. Відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII, конкурентна процедура закупівлі (тендер) – це здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу [78]. Стосовно тлумачення поняття «тендер», Мельников О. С. зауважує, що у середині ХХ ст. поширений у бізнесі термін «тендер» став позначати міжнародні торги, що мають конкурсну форму розміщення замовлень на закупівлю на світовому ринку устаткування або залучення підрядчиків для спорудження комплектних об'єктів виконання інших робіт, включаючи надання різних інжинірингових послуг, тобто консультативних, будівельних, технологічних та інших комплексних послуг [41, с. 132].

Науменко С.М. визначає тендер (торги) як здійснення конкурентного відбору учасників з метою визначення переможця тендеру (торгів) згідно з процедурами (крім процедури закупівлі в одного постачальника) або оголошення покупцем (замовником) конкурсу для продавців (постачальників) із заздалегідь визначеними характеристиками [47, с. 244].

Поряд з цим, постає необхідність дослідження тлумачення поняття «конкурс», підходів до визначення яких у науковій літературі декілька. Зокрема, Л.П. Батенко, О.А. Загородніх, В.В. Ліщинська, під конкурсом розуміють спосіб розміщення замовлення на постачання товарів, виконання робіт, надання послуг, при якому замовник або організатор конкурсу в той чи інший спосіб штучно створює умови для конкурентної боротьби між постачальниками-учасниками конкурсу за замовлення з метою вибору найкращих умов придбання необхідних товарів, робіт, послуг [2, с. 67].

На думку В.М. Колотія, конкурсні торги – це спосіб видачі замовлень на постачання товарів, закупівлю послуг або видачу підрядів на проведення певних робіт на заздалегідь оголошених у спеціальному документі умовах, що передбачають залучення до певного терміну на принципах змагання пропозицій декількох учасників торгів з метою забезпечення найбільш вигідних умов угоди для їхнього організатора [29, с. 24]. Таким чином, з аналізу вищевказаних тлумачень поняття «тендер», а також дослідження тлумачень поняття «конкурс», Науменко С.М. робить висновок про те, що під тендером (конкурсними торгами) найчастіше розуміють змагання, наданих претендентами ofert з точки зору їх відповідності критеріям, які містяться в тендерній документації, або конкурс, який проводить покупець або замовник серед постачальників з метою вибору найбільш вигідної пропозиції. На думку науковця, терміни «тендер» і «конкурс / конкурсні торги» – є синонімами [47, с. 245].

У Законі України «Про здійснення державних закупівель», що слугував нормативною основою для забезпечення державних потреб за бюджетні кошти до прийняття нового, наразі діючого Закону України «Про публічні закупівлі»

від 25.12.2015 р. № 922-VIII, використовувалось поняття «державні закупівлі», яким відповідно до нього було придбання замовником товарів, робіт і послуг за державні кошти в порядку, встановленому законом.

Виходячи з аналізу міжнародних нормативно-правових актів, що здійснений Критенко О.О., вчена доходить висновку про те, що нині в працях науковців немає однозначного підходу до розкриття сутності поняття «публічні закупівлі». На думку Критенко О.О., це пов'язано з труднощами у встановленні того, які угоди становлять державні закупівлі, що таке закупівельна організація, яка продукція (товари, роботи, послуги) закуповується. Проблема полягає в тому, що взаємовідносини між державою і приватним сектором зазнають змін, і все більше компаній надають послуги, які традиційно надає держава [33, с. 26].

Як вже було зазначено, близьким до поняття «публічні закупівлі» є поняття «державне замовлення». Поряд з тим, аналіз наукової літератури, що стосується проблеми співвідношення зазначених понять дає змогу говорити про наступне. Як стверджує О.О. Критенко, органи державного управління розміщують державне замовлення через закупівлі, тобто придбання, купівлю товарів, робіт і послуг на відкритому конкурентному ринку. Таким чином, державні закупівлі – це процес виконання державного замовлення [33 с. 27].

Як зазначає Н.В. Кулак, початковим для визначення суті державного замовлення є поняття державних потреб. Обсяг державних потреб встановлюється у вигляді державного замовлення і служить підставою для укладення уповноваженим органом влади державного контракту з постачальником (виконавцем). Поняття «державне замовлення» Н.В. Кулак визначає як сукупність замовлень на закупівлі і постачання продукції для державних потреб, здійснювані державними за рахунок бюджетних джерел фінансування, а також державних позабюджетних фондів. Поняття «державні потреби» формально дещо ширше, ніж поняття «державне замовлення», оскільки і в широкому, і у вузькому значенні цього слова державне замовлення є належним чином узагальненим і оформленим вираженням державних потреб. На думку вченої, державні потреби – основа державних замовлень [35, с. 277].

Критенко О.О., в результаті здійсненого аналізу тлумачення понять «державні закупівлі», доходить висновку про плюралізм підходів до його розуміння [33, с. 28]. Так, наприклад, багато науковців ототожнюють поняття «державні закупівлі» і «державне замовлення». Так, Куц А.Р. вважає, що «державне замовлення» – це механізм державного регулювання економіки, основою якого є формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції або робіт, необхідних для державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (робіт) серед суб'єктів господарювання, незалежно від їхньої форми власності [36].

Таким чином, слід дійти висновку про те, що поняття «державне замовлення» являє собою прототип сучасного поняття «публічні закупівлі». Поряд з цим, О.О. Критенко наголошує на тому, що необхідно розмежовувати поняття «державні закупівлі» та «державне замовлення». На думку науковця, поняття «державне замовлення» є лише «декларацією про наміри» придбати той чи інший товар або послугу, тоді як «державні закупівлі» – це вже процес придбання, внаслідок якого відбувається відчуження товару (роботи, послуги) та передача прав власності від продавця покупцеві, тобто «реалізація намірів» [33, с. 27].

Як вже було зазначено, синонімами поняття «тендер», «конкурсні торги» та «державні закупівлі» є поняття «прок'юремент», яке активно застосовується у сучасній ринковій економіці. На думку Н.В. Кулак, прок'юремент можна визначити як сукупність практичних методів і прийомів, що дозволяють максимально задовольнити потреби покупця при проведенні закупівельної кампанії за допомогою конкурсних торгів. Для розуміння суті прок'юремента важливо виділити ключові моменти в його визначенні.

По-перше, це – закупівлі.

По-друге, конкурсні торги.

По-третє, інтереси покупця; і, нарешті, сукупність практичних методів і прийомів. При цьому в основу прок'юремента закладені такі принципи, як

відкритість (гласність), рівноправ'я, економічність, ефективність і відповідальність [35, с. 277].

Багієв Г.Л. вважає прок'юремент сукупністю практичних методів і прийомів, що дозволяють максимально забезпечити інтереси замовника при проведенні закупівельної кампанії за допомогою конкурсних торгів [1].

Більш розгорнуте визначення прок'юременту надає український вчений В. Смиричинський. Так, 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 [80, с. 12].

На основі аналізу вищезазначених понять С.М. Науменко доходить висновку про те, що 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 [47, с. 245].

Узагальнення підходів до трактування терміну «публічні закупівлі» зображено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Співвідношення термінів тендер, торги, прок'юремент та публічні закупівлі [авторська розробка]

Загалом, на думку автора, державні потреби в товарах, роботах чи послугах є основою закупівель. Державне замовлення є оформленням державних потреб. Державні закупівлі – це застарілий термін, у зв'язку зі змінами в законодавстві доречно використовувати термін «публічні закупівлі», синонімом або іноземним аналогом якого є термін «прок'юремент». Процес публічних закупівель має певні взаємопов'язані етапи, одним з яких є тендер або конкурсні торги.

Аналіз тлумачення поняття «публічні закупівлі» та термінів, що йому передували та є синонімами, дає змогу говорити про призначення та основне завдання закупівель за державні кошти. Так, О.П. Кулак вважає, що основне завдання національної системи державних закупівель – забезпечити придбання товарів, робіт і послуг для задоволення державних потреб за найбільш ефективного витрачання державних коштів [35, с. 280].

У контексті досліджень Міняйло В. П., економічна сутність механізму державних закупівель полягає в забезпеченні перерозподілу грошових коштів у формі наділення суспільства певними соціальними (матеріальними) благами [43, с. 308].

Критенко О.О. зазначає, що в умовах нової економічної системи механізм здійснення державних закупівель важливо також розглядати як інструмент, що дозволяє державі здійснювати належним чином свої функції, паралельно впливаючи на економічні відносини і створюючи сприятливі умови для розвитку певних галузей економіки. Разом з тим, соціальна і економічна складова механізму державних закупівель носить хоч і значний, але не визначальний характер, тоді як забезпечення функціонування держави має пріоритетне значення. Таким чином, заслуговує на увагу думка О.О. Критенко про те, що сутність державних закупівель – це певна, регламентована законодавством діяльність держави з придбання товарів, робіт і послуг з найбільшою ефективністю і найменшими витратами з метою забезпечення діяльності держави, а також з метою впливу на розвиток галузей національної економіки і зміцнення соціальної політики [30, с. 46].

Аналогічну позицію висловлює Мартинович Д. Є., який зазначає, що забезпечуючи державне регулювання економіки у процесі своєї діяльності органи влади реалізують функції, які пов'язані: із забезпеченням обороноздатності і правопорядку, стійкого розвитку галузей економіки і соціальної сфери, охороною навколишнього природного середовища, виконанням міжнародних зобов'язань і інших напрямків розвитку держави, тощо [39, с. 74].

Так, беззаперечною є позиція О.Ф. Овсянюк-Бердадіної про те, що всі ці функції прямо пов'язані з економічною безпекою. Саме тому, для реалізації наведених функцій державними замовниками здійснюються закупівлі відповідних товарів, робіт і послуг за рахунок державних коштів. Якість виконання державних функцій у значній мірі залежить від того, наскільки ефективно здійснюються державні закупівлі. Ключовою метою функціонування системи державних закупівель, на думку вченої, є забезпечення потреб держави у товарах, роботах, послугах належної якості для виконання нею своїх функцій, пов'язаних зі створенням та розподілом суспільних благ [52, с. 16].

Систему державного управління, яка чітко реагує на зміни, що відбуваються у суспільстві, можна вважати раціональною [52, с. 18]. У такому випадку суспільство формує свої потреби як соціальне замовлення системі державного управління. У теорії державного управління в поняття «соціальне замовлення» введені вимоги суспільства щодо розподілу (матеріальних, фінансових та інших ресурсів), регулювання (всіх процесів, необхідних для забезпечення соціальних стандартів) та комунікації (надання повного спектру можливостей для користування різними видами послуг). Отже, під соціальним замовленням доцільно розуміти певним чином сформовані та впорядковані вимоги суспільства з боку його інституційних одиниць для забезпечення їх життєдіяльності.

З цієї позиції система публічних закупівель виступає інструментом виконання соціального замовлення. Через ступінь розвитку механізму закупівель можна визначити рівень розвитку всієї економічної системи.

Наприклад, для командно-адміністративної економіки характерний імперативний метод регулювання, так званий метод владного припису, і щодо системи державних закупівель він проявлявся у централізації процесу, в розробленні типових форм контрактів, які є основою для переговорів між державними відомствами та підприємствами. За даних умов усі суб'єкти, які укладали контракти з боку держави, надавали підприємствам-учасникам рекомендації з питань політики у сфері розподілу державних контрактів, власності на отримані результати, процедур контролю і звітності [47, с.64]. Таким чином, механізм державних закупівель за даних умов господарювання не був стимулюючим для підприємств та не розвивав підприємницьку ініціативу.

Навпаки, в ринковій економіці, де механізм конкуренції змушує суб'єктів господарювання використовувати всі прийоми маркетингу, менеджменту, щоб охопити найперспективніші сегменти ринку, продаж державі товарів і послуг є одним із ефективних шляхів стимулювання та підтримки розвитку підприємництва, будучи активним каналом збуту. Німецький економіст В. Репке висловив припущення, що держава схожа на футбольного суддю, який сам не грає, але стежить за правилами гри, однак, саме в системі державних закупівель високорозвинутих країн світу держава виступає партнером підприємницького сектору, несучи зобов'язання поряд з іншими суб'єктами господарських правовідносин [62].

Визначаючи публічні закупівлі товарів та послуг одним із пріоритетних напрямків діяльності державного сектору, маємо на увазі, насамперед, змішану соціально орієнтовану ринкову економіку, для якої характерні консенсус та діалог усіх суспільних сил, особливо державного й підприємницького секторів. У цьому контексті актуалізується необхідність вироблення механізмів реалізації соціальних функцій держави, пов'язаних, зокрема, з розподілом ресурсів для забезпечення товарами й послугами суспільства.

Дослідження свідчить, що забезпечує виконання цих потреб система закупівель, котра водночас служить індикатором економічної цивілізованості країни. Трансформація економічних пріоритетів розвитку суспільства, в яких

акценти переміщені з досягнення темпів економічного зростання на стійкий розвиток людини, зумовлює необхідність досягнення соціальної ефективності суспільства.

Однак, ринковий тип економічних систем, який притаманний для більшості сучасних країн, даний ефект не може забезпечувати автоматично, що пояснюється диференційованим правом власності на засоби виробництва, характером виробничих відносин між суб'єктами підприємницької діяльності та державою зокрема. У такому випадку реалізація соціальної ефективності є однією з основних функцій держави, яка, навіть унаслідок обмеженої кількості ресурсів, за допомогою системи публічних закупівель товарів і послуг через залучення приватного бізнесу може сприяти її підвищенню.

Більшість країн із розвинутою економікою мають значний обсяг державних закупівель у відношенні до валового внутрішнього продукту. Згідно зі статистичними даними ОЕСР, частка державних закупівель у валовому внутрішньому продукті розвинутих економік варіюється від 8% (Швейцарія) до 21% (Нідерланди). В Україні цей показник складав 13%, у Польщі – 12% (рис. 1.2).

Таким чином, трансформаційні процеси переходу української економіки потребують від державного сектору нового механізму взаємодії з підприємницьким сектором, який охоплював би, поміж класичних, низку специфічних підходів. Це пояснюється тим, що, з одного боку, інституційні одиниці державного сектору відчують нестачу ресурсного потенціалу для реалізації економічної і соціальної політики та для вирішення певних геополітичних завдань. З іншого боку, підприємницький сектор та сектор домашніх господарств сприймають державу не лише як регулятора загальних умов функціонування економічної, соціальної, політичних систем, а й як могутнього господарюючого суб'єкта, частка виробництва якого у різних країнах коливається від 1/3 до 2/3 ВВП, а, отже, вагомим партнера по бізнесу та потенційного замовника послуг.

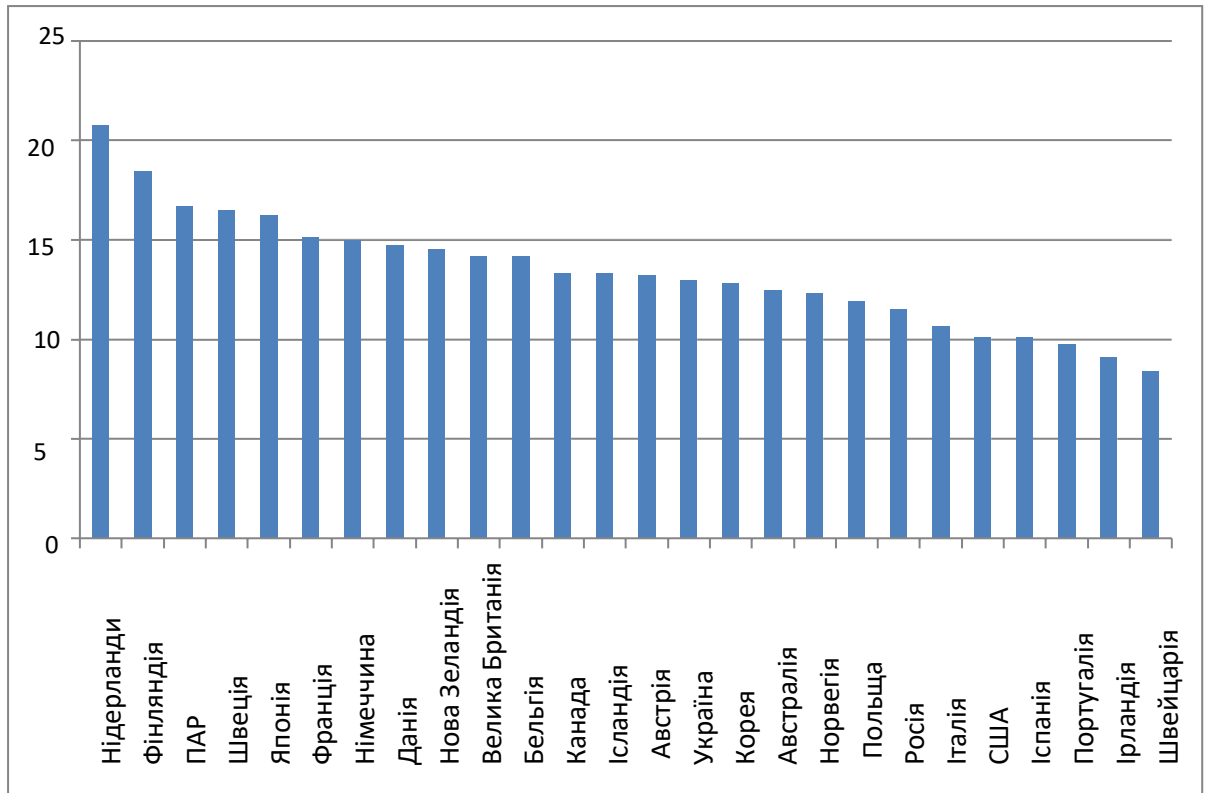


Рис. 1.2. Частка державних закупівель у ВВП країн з розвинутою економікою [56]

Окрім того, ефективна система публічних закупівель знаходить своє відображення у відомій формулі *laissez-faire, laissez-passer*, тобто принципі вільної конкуренції, котра є фундаментом побудови ринкової економіки. Застосування системи закупівель дає суспільству змогу отримати у повному обсязі соціальні послуги, оскільки ті послуги, що не можуть надати інституційні одиниці державного сектору внаслідок виробничих, фінансових, інноваційних можливостей і слабого розгалуження інфраструктури, можна надати через механізм тендерів приватними господарюючими суб'єктами, таким чином забезпечуючи соціальний захист та стандарт життя населення.

З іншого боку, публічні закупівлі можна розглядати як важливу складову фінансово-бюджетного регулювання, адже йдеться про ефективне витрачання бюджетних коштів і взаємовідносини між місцевими бюджетами через

використання юридично обумовлених прийомів і важелів впливу, що закріплені у нормативно-правовій базі закупівель.

Отже, державні закупівлі товарів та послуг займають чільне місце в системі державного регулювання економіки, виступаючи синтезом трьох його основних методів: правового, адміністративного та економічного. Для чіткого сфокусування на об'єкті дослідження за необхідне вважаємо зазначити, що в процесі реформування економіки та в процесі адаптації національного законодавства до норм Європейського союзу терміни, якими користувалися при адміністративно-командному типі господарювання, змінили свою функціональну суть, внаслідок чого виникає багато проблем у розумінні процесу публічних закупівель.

Аналізуючи вимоги законодавства, можна визначити, що система публічних закупівель має дві складові: державні замовлення як інструмент забезпечення найпріоритетніших потреб держави та безпосередньо державні закупівлі, які за функціональним призначенням забезпечують безпосередні суспільні потреби. За визначенням фахівців, публічні закупівлі товарів і послуг мають однозначно ширшу сферу дії, оскільки охоплюють процес ідентифікації державних потреб у товарах та послугах, визначення необхідних ресурсів, освоєння цих ресурсів через певний процедурний порядок дії держави в особі замовників щодо закупівлі предмета закупівлі, необхідних для задоволення потреб, ефективне використання цих товарів і послуг за умови постійного контролю на всіх стадіях використання [85, с. 134].

Із позиції макроекономіки можна стверджувати, що збільшення публічних закупівель збільшує рівноважний обсяг ВВП та є обов'язковою складовою сукупного попиту на товари й послуги. Цю зміну легко простежити через підхід «вирахування – ін'єкції», який детально досліджений у працях представників неокейнсіанської макроекономічної школи. Згідно з цим підходом, публічні закупівлі, так само, як і інвестиції та експорт – це вливання видатків. Унаслідок витікань заощаджень та імпорту спадає споживання реального продукту, що створює потенційний розрив у видатках. Цей розрив

можна заповнити ін'єкціями інвестицій, експорту та державних закупівель. Як інвестиції та експорт, так і державні закупівлі нейтралізують витікання заощаджень й імпорту. Тобто, збільшення державних видатків на товари і послуги збільшує сукупний попит за рахунок додаткового попиту з боку держави й наступного розширення доходів та витрат у приватному секторі. Отже, при врахуванні державних закупівель рівноважного ВВП досягають у точці, в якій величина заощаджень домогосподарств плюс імпорт нейтралізуються величиною, котру фірми планують інвестувати й експортувати, плюс величиною, яку уряд витрачає на придбання товарів і послуг. Вважаємо за необхідне зазначити, що додаткове збільшення обсягу державних закупівель фінансують не за рахунок зростання податкових надходжень (тоді ми швидко виявили б, що збільшення податків зменшує рівноважний ВВП), а уряд позичає для цього гроші. Хоча тут у макроекономічній позиції різних науковців виникає колізія поглядів, оскільки на думку деяких із них, збільшення державних витрат фінансується за рахунок відповідного зростання податків і при цьому досягається одиничний мультиплікативний ефект. Так, за теоремою Т. Хаавельмо, збільшення на певну величину державних витрат за умови фінансування їх за рахунок зростання податків, призводить до збільшення національного доходу на таку саму величину [61]. У короткотерміновому періоді це звичайно підвищує процентні ставки за кредити, що надають комерційні банки, та водночас зменшує інвестиції приватного сектору, але в цілому завдяки мультиплікативному розширенню витрат на споживання сукупний попит при зростанні державних закупівель зростає. Причиною цієї залежності є те, що відповідно до функції споживання, вищий рівень доходу приводить до вищого рівня споживання й оскільки збільшення державних витрат збільшує дохід, це автоматично підвищує рівень споживання, що, в свою чергу, сприяє подальшому зростанню доходу. Тобто вищий дохід, який отримують економічні суб'єкти в результаті зростання державних витрат, приводить до збільшення споживання, яке, в свою чергу, мультиплікативно примножує дохід.

У пошуку нових ефективних форм взаємодії держави з економікою та суспільством загалом науковці російської економічної школи Г. Клейнер, Д. Петросян, А. Беченов пропонують розглядати кілька моделей необхідної поведінки держави для ефективного зворотного комунікаційного процесу з економічними й суспільними суб'єктами:

- безпосереднього впливу (створення умов взаємодії держави та бізнесу для забезпечення власних і суспільних потреб);
- прямого впливу (через управління державою належної її власності);
- дифузного впливу (через розширення використання інструментів впливу на комунальні, казенні підприємства);
- опосередкованого впливу (як результат дії попередніх впливів для економічних суб'єктів);
- непрямого впливу (як результат впливу на суспільство через використання інструментів попередніх моделей поведінки).

Враховуючи викладене, можна стверджувати, що публічні закупівлі є засобом синтезованого впливу різних моделей поведінки держави на сучасному етапі та інструментом функціональної асиметрії забезпечення необмежено триваючого функціонування суспільства та економіки на певній території (в державі) [27].

Таким чином, враховуючи проаналізований організаційний, соціальний, макроекономічний та фінансовий аспекти функціонування системи закупівель, можна стверджувати, що за рахунок закупівель у суспільстві досягають позитивного економічного і соціального ефекту, черговість забезпечення якого відображає піраміда функціонального призначення державних закупівель товарів і послуг (рис.1.3).

Таким чином, публічні закупівлі товарів та послуг є реальним втіленням фінансових, організаційних, технологічних, технічних можливостей щодо мобілізації зусиль державного і приватного секторів для виконання соціального замовлення суспільства.



Рис. 1.3. Піраміда функціонального призначення публічних закупівель [авторська розробка]

Враховуючи те, що у науковій літературі немає теоретичних узагальнень стосовно сучасної системи державних закупівель, є доцільним, на наш погляд, розглядати систему державних закупівель як сукупність законодавчо, інституційно впорядкованих взаємозв'язків між секторами: техніко-економічні відносини, базовані на використанні законодавчо встановлених норм, прийомів та інструментарію здійснення певних процедур закупівлі за державні кошти; соціально-економічні відносини, які виникають із приводу необхідності виконання соціального замовлення суспільства щодо товарів і послуг та здійснюються через зворотний зв'язок останнього з державою; виробничі відносини, наявність яких пов'язана з наданням послуг, що закуповують за державні кошти; організаційно-економічні відносини, що охоплюють увесь механізм проведення закупівлі за державні кошти. Отже, опираючись на викладене, під організаційно - економічним механізмом державних закупівель будемо розуміти систему економічних, правових, адміністративних методів, форм, прийомів, інструментів і важелів впливу та відносин, що виникають із приводу закупівлі товарів і послуг за державні кошти.

У ході дослідження було подане власне бачення, що представляють собою поняття «публічні закупівлі», «державні закупівлі», «тендер», «конкурсні торги», «прок'юремент», які прийнято вважати синонімами. Державне замовлення є лише передумовою для здійснення закупівлі за державні кошти. На нашу думку, під публічними закупівлями слід розуміти процес придбання замовником товарів, робіт, послуг, необхідних для його повного та ефективного функціонування, який відбувається у визначеному законодавством про публічні закупівлі порядку, у межах добросовісної конкуренції з метою забезпечення ефективності та максимальної економії державних коштів.

1.2. Сутність економічного ефекту та ефективності у сфері публічних закупівель

У зв'язку з тим, що у сфері публічних закупівель замовником здійснюється придбання товарів, робіт, послуг, необхідних для його ефективного функціонування, розглянемо сутність терміну «ефективність».

Категорія «ефективність» є однією з найбільш всеохоплюючих в економічній науці. Її використовують як при оцінці глобальних систем (суспільство, транснаціональні компанії тощо), так і відносно окремих конкретних справ, заходів, матеріально-технічних, людських та інших ресурсів. В зв'язку з цим економісти трактують цю категорію по-різному, залежно від того, ефективність чого вони визначають. Предметом дискусій економістів залишаються такі питання, як економічна природа нормативів економічної ефективності, ступінь диференціації цих нормативів за галузями, встановлення бази порівняння варіантів [17, с. 245].

Слово «ефективність» походить від слова «ефект», що в буквальному з латинського «effectus» означає виконання, дія, або від «efficio» - дію, виконую. Згідно з великим тлумачним словником української мови, ефект – результат,

наслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів, а ефективність – характеристика якого-небудь об'єкта (пристрою, процесу, заходу, виду діяльності), що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості [88].

Шеремет О. Д. і Сайфулін Р. С. вважають, що ефективність є однією з найскладніших категорій економічної науки. Вона виступає основою побудови кількісних критеріїв цінності прийнятих рішень, використовується для формування матеріально-структурної, функціональної і системної характеристик господарської діяльності [92, с. 46].

Прийнято розрізняти поняття економічний ефект і економічна ефективність. Економічний ефект – це корисний результат економічної діяльності, зиск від неї, а економічна ефективність – це категорія, що оцінюється співвідношенням отриманого ефекту та всієї суми витрат (затрат).

Так, у Ковальова А.П. і Кочалоса М.К., економічний ефект – це абсолютна економія в вигляді зниження собівартості або приросту прибутку, яку отримують від впровадження певного виду конструкції машини або заходу за певний період, а економічна ефективність являє собою відношення економічного ефекту до капітальних вкладень [28, с. 30].

В ринкових умовах поняття «ефективність» тісно пов'язане з використанням фінансово-виробничих ресурсів. Це зумовлено тим, що метою кожного суб'єкта господарювання є отримання найвищого результату, досягнення якого стає можливим за умови оптимального формування й ефективного використання всіх видів ресурсів. Саме тому визначення, які наведено в економічній літературі, зводяться в основному до того, коли ефективність пропонується розглядати як відношення результату діяльності (процесу, операції, проекту) до витрат, що зумовили його отримання.

Аналізуючи теоретичні підходи як вітчизняних, так і зарубіжних науковців до економічної сутності «ефективності», Макаровська Т.П. називає такі характеристики:

- якісний результат певної діяльності, що характеризує її продуктивність;

- результат ефективного та раціонального використання всіх видів ресурсів;
- співвідношення конкретного кінцевого результату до витрат, що забезпечили його отримання [37, с. 165].

Мацибора В. І. стверджує, що ефективність – це економічна категорія, яка відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами. Категорію «ефективність» він тісно пов’язує з поняттям «рентабельне ведення виробництва», причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо-спожиті ресурси). А економічна ефективність – це таке співвідношення між результатами виробництва і ресурсами, при якому отримують вартісні показники ефективності виробництва. При цьому можливі три варіанти вказаного співвідношення:

- 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі;
- 2) ресурси виражені у вартісній формі, а результати - у натуральній формі;
- 3) ресурси виражені у натуральній формі, а результати - у вартісній формі [40, с. 320].

Кузьмін О. Є. характеризує ефективність як показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей [5, с. 354]. Більше того, саме поняття ефективності притаманне виключно системам. З огляду на це, перед системами часто ставиться ціль досягти максимального ефекту за мінімуму витрат. Тут є дві суперечливі цілі, тому що протилежні екстремуми за цими двома критеріями ніколи не збігаються. Подібна ціль є просто нереальною, оскільки в ній порушується принцип граничної ефективності, відповідно до якого існує верхня межа ефективності будь-якої системи з обмеженими ресурсами. На практиці навряд чи можливо досягти будь-якого корисного результату без певних витрат. Частіше за все співвідношення цих суперечливих критеріїв відображається деяким функціональним взаємозв'язком

кривої, для якої характерні збіг, як правило, нульового ефекту з нульовим рівнем витрат, а також зниження темпів приросту ефекту зі збільшенням витрат [34, с. 81].

Більшість авторів розуміють категорію ефективності як відношення ефекту до витрат чи ресурсів, які були затрачені на його досягнення. Такий підхід називають витратним (або затратним). Суть «затратного» підходу полягає в тому, що економічна ефективність – це співвідношення результатів діяльності і затрат. Тобто вона є співвідношенням результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. А для Мацибори В.І., ефективність може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення витрат і результатів діяльності [40, с. 267].

У межах «затратного» підходу результат діяльності – це надлишок вартості над витратами виробництва, які є вираженими в грошовій формі поточними затратами на виробництво і збут продукції.

Схожої думки і Склабінська А. І., який наголошує, що одним з основних елементів, які характеризують поняття економічної ефективності, є вид результату корисної діяльності, при цьому ефект є абсолютним перевищенням результатів над витратами [79, с. 258]. Ми погоджуємось з ними, адже для визначення економічної ефективності слід перш визначити отриманий економічний ефект.

Крім затратного, існує ресурсний підхід, за яким характеризують ефективність використання одиниць ресурсів підприємства: фінансових, матеріальних, трудових. Зокрема, Чучук Ю.В. визначає поняття «економічної ефективності» як отримання певного результату на одиницю використуваних ресурсів [90].

Мочерний С.В., Єрохін С.А. та Каніщенко Л.О. стверджують, що економічна ефективність – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Вона є конкретною формою вияву дії закону економії часу. В умовах капіталістичного способу виробництва узагальнюючим показником економічної ефективності є норма прибутку, а

також продуктивність і фондомісткість праці, фондovіддача і фондомісткість продукції, матеріалovіддача і матеріаломісткість продукції, економічна ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції та ін. [54, с. 282].

Падерін І.Д. визначає сутність економічної ефективності підприємства в економії всіх питомих витрат на виробництво продукції, що визначає його дохідність [55, с. 90].

На думку Івашківа Т.С., кінцевим результатом діяльності підприємства в межах «ресурсного» підходу вважається прибуток [22, с. 101].

О. Шнипко характеризує економічну ефективність як комбінацію ресурсів, що дозволяє досягти максимального випуску товарів з найменшими витратами. Такий висновок базується на тому, що суперництво між підприємствами за економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції з метою отримання максимального прибутку спонукає виробників до більш раціонального використання основних засобів [93, с. 34].

Поклонський С.Т. і Мухопадов В.Г. визначають сутність категорії «економічна ефективність» як ступінь результативності затрат і рівень економічного прогресу суспільства [63, с. 49].

Щодо існування затратного та ресурсного підходу до поняття економічної ефективності, ми погоджуємось з Гойко А.Ф., який пропонує розрізнити поняття ефективність витрат, яке є відношенням результатів виробництва до фактично витрачених засобів, та поняття ефективності використання ресурсів, яке є відношення результатів виробництва до авансованих основних засобів і оборотних активів. Однак, вони також є і тісно взаємозалежні, оскільки поточні витрати, залежать від розміру і структури наявних активів і швидкості їхнього обороту [9, с. 272].

Долан Е Дж. і Ліндсей Д. вважають економічну ефективність таким станом справ, за якого неможливо здійснити жодної зміни, яка більш повно задовольняла б бажання однієї людини, не перешкоджаючи задоволенню бажань іншої людини [15, с. 306]. Таке формулювання поняття економічної

ефективності іноді називають ефективністю Паретто. При цьому головним завданням управління є узгодження різних інтересів та формування на найоптимальнішому співвідношенні комплексу цілей і завдань.

Макміллан Р. вважає, що економічна ефективність – це виробництво найкращої або оптимальної комбінації продукції на основі використання найбільш ефективної комбінації ресурсів. Під оптимальною комбінацією продукції, зазвичай, розуміють таку їх комбінацію, яка була б обрана індивідуальними споживачами на досконалому ринку в залежності від ціни. А оптимальною комбінацією ресурсів буде така, яка дасть змогу виробляти продукцію з мінімальними альтернативними витратами [38, с. 257].

Ми погоджуємось з Т.С. Голубевою та І.В. Колосом, які зазначають, що для визначення економічної ефективності діяльності підприємства (установи) слід порівнювати результати діяльності (економічний ефект) з витратами або ресурсами, які забезпечили цей результат [10, с. 16].

Поняття економічної ефективності тісно взаємозв'язане з поняттям ефективність виробництва (діяльності).

Долан Е Дж., Ліндсей Д. під ефективністю в виробництві розуміють ситуацію, за якої при наявному рівні знань і даній кількості виробничих ресурсів, неможливо виробити більшу кількість одного товару, не жертвуючи при цьому можливістю виготовити деяку кількість іншого товару [15, с. 396].

У Макаровської Т.П. та Бондар Н.М. ефективність роботи є відсутністю втрат, або таким використанням ресурсів, яке забезпечує максимально можливий рівень задоволення за даних факторів виробництва та технології [37, с. 149].

У Міняйло В. П. ефективність виробництва є складною узагальнюючою економічною категорією, в якій відображається дія об'єктивних економічних законів і висвітлюється одна з найважливіших сторін суспільного виробництва, тобто– результативність [43, с. 308].

Бугуцький О.А. стверджує, що ефективність виробництва поєднує в собі економічну ефективність та соціальну ефективність. У нього поняття «економічна ефективність» визначає лише економічні результати і показники

ефективності, а загальне поняття «ефективність» включає ще й «соціальні результати ефективності виробництва, праці, застосування нової техніки, технології тощо» [3, с. 149].

Такої ж думки дотримуються Іщенко І.І., Терещенко С.П., які поділяють ефективність виробництва на виробничо-економічну та соціально-економічну. Виробничо-економічна ефективність відображає ефективність функціонування продуктивних сил, матеріально-технічної бази, рівень використання виробничих ресурсів і передбачає мінімізацію витрат на одержання відповідного результату. Соціально-економічна ефективність відображає результативність виробництва в цілому і є свідченням рівня відповідності вибраного курсу дій цілям підприємства [23, с. 46].

У Нелепа В.М., ефективність виробництва відображається у всебічному використанні всіх факторів виробництва: земельних і трудових ресурсів, матеріально-технічних засобів [48, с. 264].

Е. Нілі, К. Адамс, М. Кеннерлі розглядають ефективність діяльності підприємства з п'яти взаємопов'язаних точок зору [49, с. 308]:

- задоволення потреб зацікавлених сторін (хто є основним учасником програми або проекту, на що воно сподіваються і які мають потреби);
- вклад зацікавлених сторін (чого саме підприємство бажає і потребує від зацікавлених сторін на взаємовигідній основі);
- інноваційні стратегії (які інноваційні стратегії необхідно розробити для того, щоб задовольнити побажання й потреби зацікавлених сторін, враховуючи при цьому власні інтереси);
- процеси (які бізнес-процеси необхідно налагодити, аби реалізувати стратегії);
- можливості (які саме можливості необхідні для управління бізнес-процесами).

Ми погоджуємось з Афанасьєвим М.В. та Гончаровим А.Б., які під ефективністю виробництва розуміють комплексне відображення кінцевих

результатів використання робочої сили (працівників) і засобів виробництва за певний проміжок часу [16, с. 233].

Схоже визначення дає і Склабінська А. І. Для неї, ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. А загальну економічну ефективність виробництва вона ще називає загальною продуктивністю виробничої системи [79, с. 252].

Про надзвичайну важливість понять економічна ефективність та ефективність діяльності говорить значна увага до них з боку економістів. Це зумовлює існування багатьох визначень та значних відмінностей у сутності цих понять. Узагальнивши їх робимо висновки, що поняття економічна ефективність є похідним від поняття економічний ефект, яке відображає в абсолютному вираженні отриманий економічний результат. Вона визначається співвідношенням економічного ефекту до певних витрат чи ресурсів, які було затрачено для його досягнення. В межах затратного підходу, економічний ефект співвідносять з витратами в цілому, а в межах ресурсного – з витратами певних видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових). Економічна ефективність діяльності підприємства є різновидом економічної ефективності, яка відображає ступінь використання ресурсів і засобів, які знаходяться у розпорядженні підприємства.

Класифікація видів економічної ефективності наведена у табл. 1.1.

Таким чином, ефектом у сфері публічних закупівель є отриманий результат закупівель у вигляді якісних товарів, робіт чи послуг або прибутку.

Таблиця 1.1

Класифікація видів економічної ефективності [авторське узагальнення]

Ознака	Види економічної ефективності
Рівень управління	Робоче місце, структурний підрозділ, підприємство, регіон, галузь економіки, країна
Види продукції	Ефективність виробництва виду продукції
	Ефективність виробництва виду продукції, ефективність господарської діяльності підприємства

Ознака	Види економічної ефективності
Вид діяльності підприємства	Основна, операційна, інвестиційна, фінансова
Метод розрахунку	Абсолютний (загальний) Порівняльний
Підходи до розрахунку	Ресурсний Затратний Змішаний
Виробнича стадія	Виробництво продукції Використання

У свою чергу, ефективність публічних закупівель, на нашу думку, є досягненням найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Вона може визначатися як співвідношення отриманого ефекту у вигляді товарів, робіт та послуг чи прибутку від операції закупівлі до суми понесених витрат або витрачених фінансових, трудових і матеріальних ресурсів.

1.3. Основи електронного документообігу у сфері публічних закупівель

Документи у сфері публічних закупівель не є самостійним видом документів, для яких встановлюються особливі правила їх складання, оформлення та зберігання. На сферу публічних закупівель повною мірою поширюється чинне законодавство з питань діловодства і документообігу, у т.ч. й електронного, однак з особливостями, встановленими Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [78] та іншими підзаконними актами.

Переважна більшість замовників у сфері публічних закупівель на базі чинних нормативно-правових актів затверджують власні локальні акти з питань діловодства, які відповідають чинному законодавству та врегульовують

технічні аспекти складання документів. Однак, на учасників публічних закупівель ці норми не розповсюджуються (окрім зберігання та знищення документів).

У таблиці 1.2 узагальнено перелік нормативно-правових актів, що регулюють документообіг у сфері публічних закупівель.

Таблиця 1.2

Нормативно-правові акти з питань документообігу у сфері публічних закупівель [авторське узагальнення]

№ з/п	Назва документу
1	Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [86]
2	Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [12]
3	Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [78]
4	Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. № 851-IV [68]
5	Закон України «Про електронні довірчі послуги» від 5.10.2017 р. № 2155-VIII [67]
6	Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 р. № 852-IV [69]
7	Порядок роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання, затверджений наказом Міністерства юстиції України від 11.11.2014 р. № 1886/5 [64]
8	Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Порядок розміщення інформації про публічні закупівлі» від 11.06.2020 р. № 1082 [65]
9	ДСТУ 4163-2003 «Державна уніфікована система документації. Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації. Вимоги до оформлювання документів» [13]
10	Закон України від 24.12.1993 № 3814-XII «Про Національний архівний фонд та архівні установи» [77]
11	Правила організації діловодства та архівного зберігання документів у державних органах, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах і організаціях, затверджені наказом Міністерства юстиції України від 18.06.2015 р. № 1000/5 [58]
12	Перелік типових документів, які створюють під час діяльності державних органів та органів місцевого самоврядування, інших установ, підприємств та організацій, із зазначенням строків зберігання документів, затверджений наказом Міністерства юстиції України від 12.04.2012 р. № 578/5 [57]
13	Типове положення про архівний підрозділ державного органу, органу місцевого самоврядування, державного і комунального підприємства, установи та організації, затверджене наказом Міністерства юстиції України від 10.02.2012р. № 232/5 [82]

Документи у сфері закупівель за формою поділяють на три види (рис. 1.4).

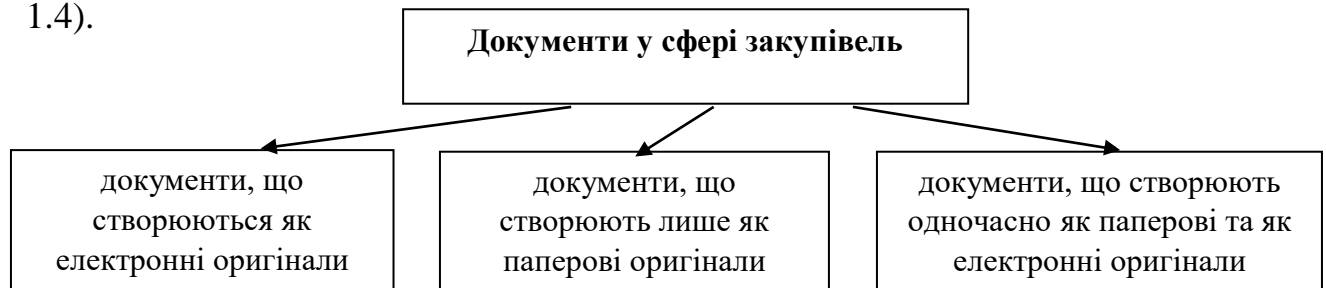


Рис. 1.4. Види документів у сфері публічних закупівель за формою складання [авторська розробка]

Як електронні оригінали, створюються документи, які автоматично формує електронна система закупівель:

- повідомлення про намір укласти договір;
- реєстр отриманих тендерних пропозицій;
- протокол розкриття тендерних пропозицій;
- звіт про результати проведення процедури закупівлі.

Відповідно до законодавства, автоматично електронна система формує також реєстр скарг та реєстраційну картку скарги, повідомлення учасникові про отримання його пропозиції, повідомлення учасникам процедури міжнародної закупівлі про результати розгляду тендерних пропозицій, повідомлення учасникові чи переможцеві про відхилення його пропозиції, повідомлення із зазначенням найменування та місцезнаходження переможця торгів.

Електронний документ – це документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов’язкові реквізити документа. Склад та порядок розміщення обов’язкових реквізитів електронних документів визначається законодавством. Електронний документ може бути створений, переданий, збережений і перетворений електронними засобами у візуальну форму. Візуальною формою подання електронного документа є відображення даних, які він містить, електронними засобами або на папері у формі, придатній для приймання його змісту людиною.

Для ідентифікації автора електронного документа використовується електронний підпис. Електронний цифровий підпис – це вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний цифровий підпис накладається за допомогою особистого ключа та перевіряється за допомогою відкритого ключа. Накладанням електронного підпису завершується створення електронного документа [68].

Оригіналом електронного документа вважається електронний примірник документа з обов'язковими реквізитами, у тому числі з електронним підписом автора або підписом, прирівняним до власноручного підпису відповідно до Закону України «Про електронні довірчі послуги» від 5.10.2017 р. № 2155-VIII [67].

Одночасно як паперові та електронні оригінали створюють документи:

- форму річного плану закупівель;
- форму оголошення про проведення відкритих торгів;
- форму оголошення про проведення конкурентного діалогу;
- форму повідомлення про намір укласти договір під час застосування переговорної процедури;
- форму оголошення з відомостями про рамкову угоду;
- форму протоколу розгляду тендерних пропозицій;
- форму повідомлення про внесення змін до договору;
- форму звіту про виконання договору про закупівлю;
- форму звіту про укладені договори.

Як паперові оригінали створюють усі інші документи, а саме ті, що не зазначені вище, однак мають бути оприлюднені відповідно до законодавства, а також процедурні рішення тендерного комітету (щодо організації роботи, наприклад щодо обрання секретаря, призначення виконувача обов'язків голови на період його відсутності, визначення функцій членів тендерного комітету і т.

д.), що не підлягають оприлюдненню. Так, створюють як паперові оригінали та оприлюднюють в електронній системі закупівель здебільшого способом завантаження у форматах pdf чи doc тендерну документацію з усіма додатками (у т. ч. проектом договору, технічними умовами, зразками документів і т. д.) і зміни до неї; роз'яснення тендерної документації; безпосередньо договір про закупівлю; окремі протоколи тендерного комітету, зокрема про відхилення учасників та про визначення переможця. Як паперові оригінали також створюють усі документи учасника процедур закупівель, які він завантажує до системи електронних закупівель в рамках участі у процедурі або в подальшому подає замовникові вже як переможець.

Складання проектів документів з питань закупівель у замовника покладено на тендерний комітет або уповноважену особу замовника. Питання внутрішньої організації роботи комітету, тобто хто конкретно які документи готує, врегульовує Положення про тендерний комітет, яке затверджує замовник, а якщо в зазначеному положенні це питання оминули, то безпосередньо голова тендерного комітету із занесенням розподілу обов'язків та наданих доручень до протоколу засідання тендерного комітету.

Електронний документообіг (обіг електронних документів) – це сукупність процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів.

Порядок електронного документообігу визначається державними органами, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями всіх форм власності згідно з законодавством.

При цьому відправлення та передавання електронних документів здійснюються автором або посередником в електронній формі за допомогою засобів інформаційних, телекомунікаційних, інформаційно-телекомунікаційних систем або шляхом відправлення електронних носіїв, на яких записано цей документ. Якщо автор і адресат у письмовій формі попередньо не домовилися

про інше, датою і часом відправлення електронного документа вважаються дата і час, коли відправлення електронного документа не може бути скасовано особою, яка його відправила. У разі відправлення електронного документа шляхом пересилання його на електронному носії, на якому записано цей документ, датою і часом відправлення вважаються дата і час здавання його для пересилання.

Електронний документ вважається одержаним адресатом з часу надходження авторіві повідомлення в електронній формі від адресата про одержання цього електронного документа автора, якщо інше не передбачено законодавством або попередньою домовленістю між суб'єктами електронного документообігу. Якщо попередньою домовленістю між суб'єктами електронного документообігу не визначено порядок підтвердження факту одержання електронного документа, таке підтвердження може бути здійснено в будь-якому порядку автоматизованим чи іншим способом в електронній формі або у формі документа на папері. Зазначене підтвердження повинно містити дані про факт і час одержання електронного документа та про відправника цього підтвердження [68].

Складені документи підлягають візуванню. Візування - це спосіб погодження проекту документа шляхом проставляння візи. Віза включає: особистий підпис, ініціали і прізвище особи, яка візує документ, дату візування із зазначенням у разі потреби найменування посади цієї особи. Погодження здійснюють у разі виникнення потреби в проведенні оцінки доцільності створення документа, його обґрунтованості та відповідності законодавству. За зміст документа, який візують кілька осіб, такі особи відповідають згідно з компетенцією. У цьому вся суть погодження проекту документа: розділити відповідальність між усіма особами, які беруть участь у його створенні.

Перелік посадових осіб, які повинні завізувати документ, визначає працівник, який створює документ, виходячи з його змісту.

Протоколи засідань тендерного комітету не візують, а підписують усі члени комітету, присутні на його засіданні, або всі уповноважені особи.

Усі інші документи, які створюють під час процедур закупівель, підлягають візуванню всіма особами, що так чи інакше беруть участь у їх створенні, а відтак відповідають за їх зміст. Насамперед, ідеться про членів тендерного комітету замовника, які колегіально організують проведення закупівель. При цьому візи членів тендерного комітету на документі, що затверджують протоколом засідання комітету, мають узгоджуватися з результатами голосування та підписами присутніх на його засіданні. Якщо член тендерного комітету завізував проект документа і був присутнім на засіданні, то очевидно, що його голос має бути «за». І навпаки: кожен, хто голосує «за», має завізувати затверджений документ. Однак для проведення тендеру може виникнути потреба в участі й тих працівників, які не входять до складу тендерного комітету (для визначення технічних умов у складі тендерної документації, уточнення строків чи інших умов очікуваної поставки, розроблення проекту договору і т. д.). У такому випадку всі працівники, чия участь необхідна для повноцінного проведення тендеру, зобов'язані долучитися до процесу. Яким чином оформити це документально (через запити тендерного комітету на отримання інформації від структурних підрозділів чи шляхом створення окремої робочої групи), вирішують члени тендерного комітету.

Оприлюднення інформації про закупівлю полягає в опублікуванні визначеної законодавством інформації, що стосується закупівель, на веб-порталі Уповноваженого органу через авторизовані електронні майданчики.

Відповідальними за повноту та достовірність інформації, яку оприлюднюють на веб-порталі Уповноваженого органу, є голова та секретар тендерного комітету замовника або уповноважена особа.

Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [78] не містить ані вичерпного переліку документів з питань публічних закупівель, ані універсального строку їх зберігання, на який могли б посилатися замовники та учасники.

Мінімальні строки зберігання документів визначаються Переліком типових документів, які створюють під час діяльності державних органів та

органів місцевого самоврядування, інших установ, підприємств та організацій, із зазначенням строків зберігання документів, що затверджений наказом Міністерства юстиції України від 12.04.2012 р. № 578/5 [57], що узагальнено в додатку А.

Перші два роки після завершення документів діловодством вони повинні зберігатися у відповідному підрозділі, у даному випадку зберігати такі документи повинен тендерний комітет, після чого в упорядкованому стані документи передаються до архіву замовника до завершення встановлених строків зберігання.

При зберіганні електронних документів обов'язкове дотримання таких вимог:

- 1) інформація, що міститься в електронних документах, повинна бути доступною для її подальшого використання;
- 2) має бути забезпечена можливість відновлення електронного документа у тому форматі, в якому він був створений, відправлений або одержаний;
- 3) у разі наявності повинна зберігатися інформація, яка дає змогу встановити походження та призначення електронного документа, а також дату і час його відправлення чи одержання.

Проведене дослідження свідчить, що на сферу публічних закупівель повною мірою поширюється чинне законодавство з питань діловодства і документообігу, у т.ч. й електронного. Документи у сфері закупівель за формою поділяють на три види: документи, що створюються як електронні оригінали, документи, що створюють лише як паперові оригінали, документи, що створюють одночасно як паперові та як електронні оригінали. У електронному документі інформація зафіксована у вигляді електронних даних. Для ідентифікації автора електронного документа використовується електронний підпис, що є результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний документообіг є сукупністю процесів створення,

оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів.

Висновки за розділом 1

Вивчення теоретичних основи функціонування електронних публічних закупівель дає підстави для висновків.

1. У теорії державного управління модель системи державного управління визначена як сукупність взаємодій між управлінською і керованою системами, зокрема до управлінської системи належить держава як суб'єкт управління, до керованої – суспільство в цілому. Дану взаємодію забезпечують за рахунок тих потреб, які постійно надходять із соціально-економічного середовища та через кінцеву мету функціонування кожної з цих систем. Із одного боку, досягнення цієї мети забезпечують через створення низки інститутів держави і суспільства, до яких надходять сигнали щодо задоволення певних потреб. З іншого, втіленням здійснення цього процесу є система закупівель.

2. Державні потреби в товарах, роботах чи послугах є основою закупівель. Державне замовлення є оформленням державних потреб. Державні закупівлі – це застарілий термін, у зв'язку зі змінами в законодавстві доречно використовувати термін «публічні закупівлі», синонімом або іноземним аналогом якого є термін «прок'юремент». Процес публічних закупівель має певні взаємопов'язані етапи, одним з яких є тендер або конкурсні торги. Ефективна система публічних закупівель знаходить своє відображення у відомій формулі *laissez-faire, laissez-passer*, тобто принципі вільної конкуренції.

3. Під публічними закупівлями слід розуміти процес придбання замовником товарів, робіт, послуг, необхідних для його повного та ефективного

функціонування, який відбувається у визначеному законодавством про публічні закупівлі порядку, у межах добросовісної конкуренції з метою забезпечення ефективності та максимальної економії державних коштів.

4. Категорія «ефективність» є однією з найбільш всеохоплюючих в економічній науці. Слово «ефективність» походить від слова «ефект», що в буквальному з латинського «effectus» означає виконання, дія, або від «efficio» - дію, виконую. Ефект – результат, наслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів, а ефективність – характеристика якого-небудь об'єкта (пристрою, процесу, заходу, виду діяльності), що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості. Ефектом у сфері публічних закупівель є отриманий результат закупівель у вигляді якісних товарів, робіт чи послуг або прибутку. Ефективність публічних закупівель є досягненням найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Вона може визначатися як співвідношення отриманого ефекту у вигляді товарів, робіт та послуг чи прибутку від операції закупівлі до суми понесених витрат або витрачених фінансових, трудових і матеріальних ресурсів.

5. Документи у сфері закупівель за формою поділяють на три види: документи, що створюються як електронні оригінали, документи, що створюють лише як паперові оригінали, документи, що створюють одночасно як паперові та як електронні оригінали. У електронному документі інформація зафіксована у вигляді електронних даних. Для ідентифікації автора електронного документа використовується електронний підпис, що є результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний документообіг є сукупністю процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

2.1. Порядок планування публічних закупівель та життєвий цикл відкритих торгів

Публічні закупівлі плануються, як правило, в кінці року на наступний рік. Якщо змінюються обсяги діяльності підприємства, то вносяться зміни до планів. Планування закупівель починається з визначення потреби підприємства у товарах, роботах, послугах (рис. 2.1).

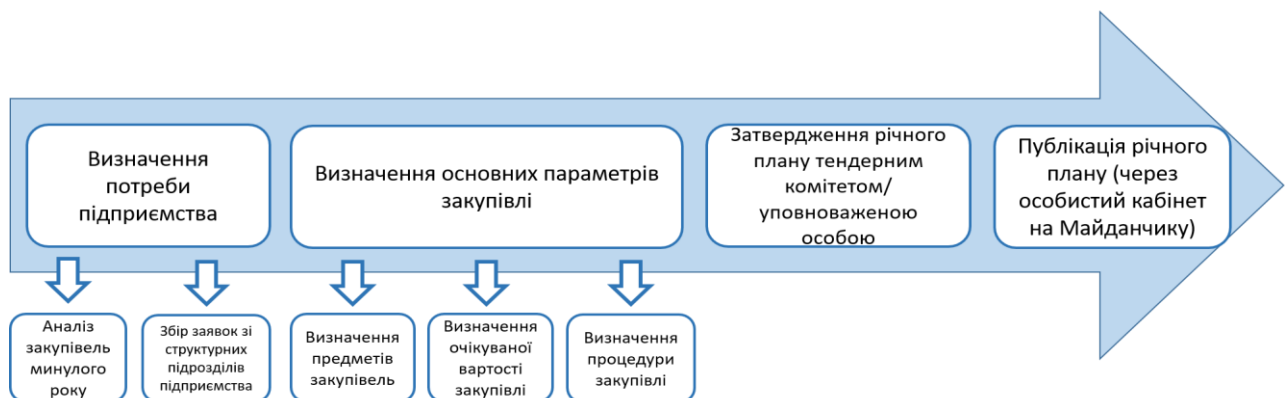


Рис. 2.1. Планування публічних закупівель підприємства [96]

Якщо отримується бюджетне фінансування через Державну казначейську службу України, то план закупівель формується відповідно до затвердженого бюджетного призначення. Але якщо підприємство працює на самоокупності, тоді річний план формується на підставі очікуваних прибутків та з урахуванням річних потреб. При цьому підприємства також можуть аналізувати витрати й потреби минулого року, щоб доповнити перелік для закупівлі. Якщо підприємство велике, то структурні підрозділи подають заявки, після чого їх групують з метою визначення загальної потреби для закупівлі.

Необхідні для закупівлі товари роботи чи послуги потрібно згрупувати та визначити по кожній з них предмет закупівлі, що включається в план закупівель, в якому будуть перелічені предмети закупівлі та орієнтовна очікувана вартість по кожному з них. При цьому очікувана вартість закупівлі може складати від 1 копійки до сотень мільйонів гривень.

До річного плану закупівель вноситься інформація:

- 1) інформація про замовника (назва, адреса реєстрації, код ЄДРПОУ);
- 2) назва предмета закупівлі (товарів, робіт, послуг) із кодами за Єдиним закупівельним словником та назви відповідних лотів (за наявності);
- 3) сума бюджетного призначення чи запланована вартість предмета закупівлі;
- 4) код економічної класифікації видатків бюджету (для бюджетних коштів);
- 5) вид закупівлі та запланований початок її проведення залежно від замовників та вартості предмета закупівлі;
- 6) при застосуванні рамкової угоди, зазначається: строк дії такої угоди; замовник або централізована закупівельна організація, яка проводить закупівлю для замовника).

Якщо річний план оприлюднюється централізованою закупівельною організацією, то додатково вказується назва, адреса й код замовника в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань, його категорія, в інтересах яких проводиться закупівля за рамковою угодою, а також запланована вартість з урахуванням строку дії рамкової угоди.

З метою планування закупівель замовники можуть проводити попередні консультації через електронну систему закупівель задля аналізу ринку, у т. ч. отримувати інформацію від суб'єктів господарювання.

Оприлюднення замовником інформації про закупівлю здійснюється через авторизовані електронні майданчики в електронній системі закупівель

впродовж 5 робочих днів з дня затвердження річного плану або внесення змін до нього.

Оголошення про конкурентні процедури закупівель додатково оприлюднюються в електронній системі закупівель англійською мовою, якщо очікувана вартість такої угоди перевищує суму, еквівалентну: для товарів і послуг - 133 тис євро; для робіт - 5 150 тис євро.

При цьому тендер або спрощена публічна закупівля не може проводитися без оприлюднення оголошення такої закупівлі в електронній системі закупівель. Доступ до такої інформації є необмеженим.

Організовує та проводить процедуру публічної закупівлі уповноважена особа, якою може бути штатний працівник підприємства або новоприйнятий працівник. Таких уповноважених осіб може бути декілька [78].

Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [78] чітко визначені вартісні межі закупівель та типи процедур, які можуть при цьому застосовуватись (рис. 2.2).

Замовники, визначені п.1-3 ч.1 ст.2 Закону	Замовники, визначені пунктом 4 ч.1 ст.2 Закону	Як проводити закупівлю:	
до 50 тис. грн.		Звіт про договір про закупівлю (у т.ч. з використанням електронних каталогів)	Закупівлі на суми, менші за вартість, встановлену п.1, 2 ч.1 ст.3 Закону
від 50 до 200 тис. грн. (1,5 млн. для робіт)	від 50 до 1 млн. грн. (5 млн. для робіт)	Спрощена закупівля або звіт про договір про закупівлю з підстав, передбачених ч.7 ст.3 Закону	
від 200 тис. грн. (1,5 млн.) до 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)	від 1млн. грн. (5 млн.) до 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)	Відкриті торги (15 днів) Конкурентний діалог Переговорна процедура	Закупівлі, вартість яких перевищує межі, встановлені п.1,2 ч.1, ст.3 Закону
від 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)		Відкриті торги з публікацією англ. мовою (30 днів) Торги з обмеженою участю Конкурентний діалог Переговорна процедура	

Рис. 2.2. Вартісні межі та типи процедур публічних закупівель [96]

Спрощеними закупівлями є закупівлі, загальна очікувана вартість яких за рік:

- від 50 тис. грн до 200000 грн (до 1 млн грн для «монополістів» - замовників, для товарів та послуг;
- від 50 тис. грн до 1,5 млн грн (до 5 млн грн для «монополістів»), для робіт.

Для даних вартісних меж можна обрати наступні типи процедур:

- спрощені закупівлі;
- звіт про договір про закупівлю;
- запит ціни пропозицій (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Типи процедур при спрощеній закупівлі товарів, робіт та послуг [96]

Спрощені закупівлі, відповідно до законодавства, проводяться замовником із застосуванням електронного аукціону, що включає етапи:

- оприлюднення оголошення про проведення спрощеної закупівлі;
- за необхідності, уточнення інформації оголошення;
- отримання пропозицій від учасників закупівлі;
- проведення електронного аукціону;
- аналіз відповідності вимог в оголошенні до предмета закупівлі;
- визначення переможця спрощеної закупівлі;
- укладення договору закупівлі з учасником-переможцем;
- складання та оприлюднення звіту про результати спрощеної закупівлі.

При внесенні змін до оприлюдненого оголошення про спрощену закупівлю відводиться строк не менше, аніж на два робочі дні. Роз'яснення повинні бути оприлюднені замовником в електронній системі закупівель без ідентифікації особи, яка зверталася до замовника, впродовж одного робочого дня.

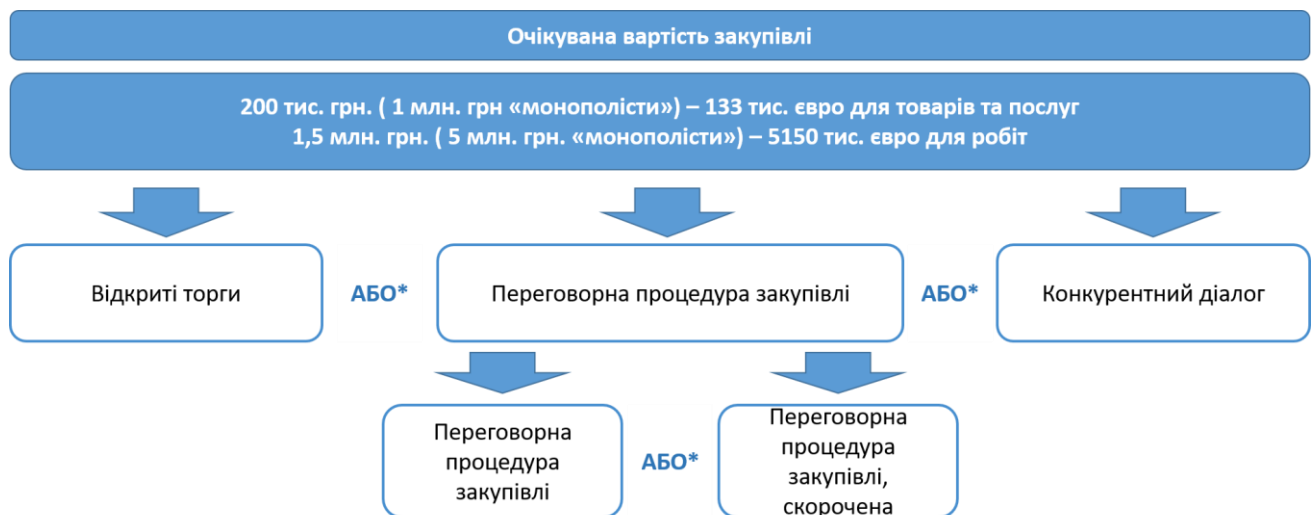
Законодавством встановлено, що для проведення спрощеної закупівлі із застосуванням електронного аукціону приймаються не менше, аніж дві пропозиції від учасників. Ці пропозиції подаються учасниками обов'язково в електронному вигляді через заповнення електронних форм документів, з відповідними полями, в яких зазначається інформація про ціну та інші критерії оцінки. В електронній системі закупівель учаснику автоматично надсилається повідомлення про отримання його пропозиції, із вказанням дати та часу.

Кожен учасник може подати тільки одну пропозицію у визначений час, після якого такі пропозиції електронною системою закупівель не приймаються. Отримані пропозиції від учасників розглядаються замовником на відповідність встановленим оголошенням вимогам до предмета закупівлі. За результатами оцінки пропозицій приймається найбільш економічно вигідна пропозиція. Але термін розгляду такої пропозиції не повинен перевищувати 5 робочих днів з дня завершення електронного аукціону. За результатами вибору пропозиції із можливих альтернатив замовник визначає переможця та повідомляє про намір укласти з ним договір про закупівлю.

Слід відзначити, що найбільш економічно вигідна пропозиція визначається автоматично електронною системою закупівель. Однак, якщо замовником пропозиція відхиляється через або невідповідність умовам оголошення щодо спрощеної закупівлі, або вимогам до предмета закупівлі, або через не надання забезпечення пропозиції, або через відмову учасника закупівлі від укладення договору про закупівлю, то така інформація оприлюднюється в електронній системі закупівель впродовж одного дня та автоматично надсилається учаснику.

Для укладення з учасником договору про закупівлю, який визнаний переможцем спрощеної закупівлі, відводиться 20 днів. Це оприлюднюється в електронній системі закупівель [78].

Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [78] визначено, що закупівлі, загальна очікувана вартість яких за рік в межах від 200 тис. грн (від 1 млн грн для «монополістів») до 133 тис. євро для товарів та послуг, від 1,5 млн грн (від 5 млн грн для «монополістів») до 5150 тис. євро для робіт є такими, що перевищують встановлені «пороги». При цьому можливі такі типи процедур, як відкриті торги; переговорна процедура; конкурентний діалог (рис. 2.4).



* За настання підстав згідно із Законом України «Про публічні закупівлі»

Рис. 2.4. Порядок вибору типів процедур публічних закупівель [96]

Відкриті торги є основною процедурою закупівлі, для їх проведення має бути подано не менше двох тендерних пропозицій впродовж 15 або 30 днів з дня оприлюднення в електронній системі закупівель оголошення про проведення відкритих торгів. Зміст оголошення про проведення відкритих торгів наведено в додатку Б.

Дата і час розкриття тендерних пропозицій визначаються електронною системою закупівель автоматично в день оприлюднення замовником оголошення про відкриті торги. Тендерна документація також безоплатно оприлюднюється замовником в електронній системі закупівель разом з

оголошенням про відкриті торги через заповнення екранних полів в електронній системі закупівель і включає інформацію, узагальнену в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Зміст тендерної документації для проведення відкритих торгів
[авторське узагальнення]**

№ з/п	Інформація документів для відкритих торгів
1	Інструкція з- підготовки тендерних пропозицій
2	Кваліфікаційні критерії, підстави, спосіб підтвердження відповідності учасників установленим критеріям і вимогам
3	Технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі
4	Маркування, протоколи випробувань або сертифікати, що підтверджують відповідність предмета закупівлі встановленим замовником вимогам
5	Кількість товару, місце 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 та порядок змін його умов
9	Опис предмета закупівлі (лота)
10	Перелік критеріїв оцінки та методика оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію
11	Термін дії тендерної пропозиції, але не менше 90 днів з дати кінцевого строку подання тендерних пропозицій
12	Валюта ціни тендерної пропозиції
13	Мова, якою повинні бути складені тендерні пропозиції
14	Кінцевий строк подання тендерних пропозицій
15	Розмір та умови надання забезпечення тендерних пропозицій
16	Розмір, вид, строк та умови надання, повернення та неповернення забезпечення виконання договору про закупівлю
17	Прізвище, ім'я та по батькові, посада та електронна адреса 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 в обсязі не менше 20 % від вартості договору про закупівлю - у разі закупівлі робіт або послуг
19	Опис та приклади формальних помилок, допущення яких учасниками не призведе до відхилення їх тендерних пропозицій

Учасник закупівлі має право впродовж 10 днів до закінчення строку подання тендерної пропозиції звернутися через електронну систему закупівель до замовника й отримати роз'яснення щодо тендерної документації або вимагати усунення порушення під час проведення тендеру. Усі звернення автоматично оприлюднюються в електронній системі закупівель без

ідентифікації особи, яка звернулася. Замовник повинен впродовж 3 робочих днів надати роз'яснення на звернення (рис. 2.5).

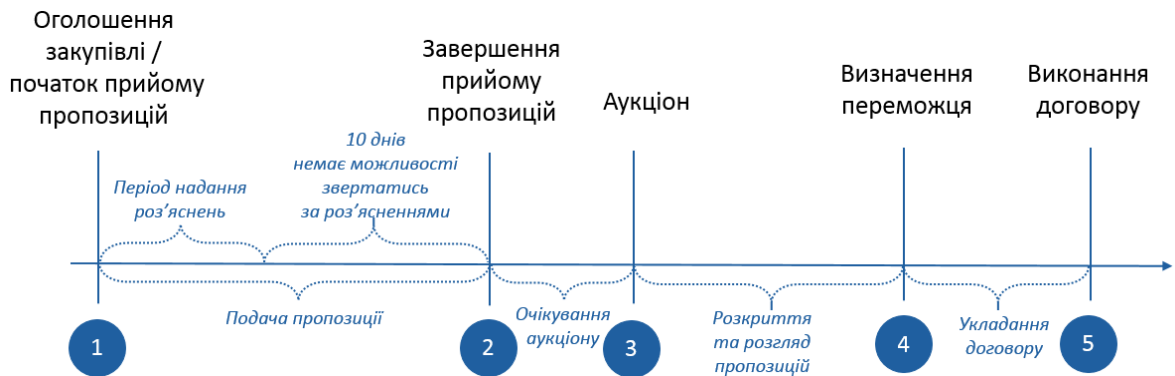


Рис. 2.5. Етапи проведення відкритих торгів [96]

Тендерна пропозиція подається в електронному вигляді через електронну систему закупівель шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, в яких зазначається інформація про ціну, інші критерії оцінки, інформація від учасника процедури закупівлі про його відповідність кваліфікаційним критеріям тощо. 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, яка автоматично вноситься до реєстру отриманих тендерних пропозицій. Ціна тендерної пропозиції не може перевищувати очікувану вартість предмета закупівлі, зазначену в оголошенні. Тендерні пропозиції після закінчення кінцевого строку їх подання або ціна яких перевищує очікувану вартість предмета закупівлі, не приймаються електронною системою закупівель.

Замовник має право вимагати від переможця процедури закупівлі чи спрощеної закупівлі внесення ним не пізніше дати укладення договору про закупівлю забезпечення виконання такого договору, якщо внесення такого забезпечення передбачено тендерною документацією або в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі.

Розмір забезпечення виконання договору про закупівлю не може перевищувати 5 % вартості договору про закупівлю.

Перед початком електронного аукціону автоматично розкривається інформація про ціни тендерних пропозицій. Протокол розкриття тендерних пропозицій формується та оприлюднюється електронною системою закупівель автоматично в день розкриття тендерних пропозицій. Він повинен містити інформацію: найменування та реквізити замовника; контактну особу замовника; номер оголошення про проведення конкурентної процедури закупівлі; назву предмета закупівлі; дату та час розкриття тендерної пропозиції; найменування учасників; інформацію та документи, що підтверджують відповідність учасника кваліфікаційним критеріям, вимогам до предмета закупівлі, а також інформацію та документи, що містять технічний опис предмета закупівлі; інформацію щодо ціни тендерної пропозиції.

Оцінка тендерних пропозицій, дата і час проведення електронного аукціону формується електронною системою закупівель автоматично. Критеріями оцінки є: ціна або вартість життєвого циклу, або інші критерії оцінки.

До початку проведення електронного аукціону в електронній системі закупівель автоматично розкривається інформація про ціну та перелік усіх цін тендерних пропозицій, розташованих у порядку від найнижчої до найвищої ціни без зазначення найменувань та інформації про учасників.

Строк розгляду тендерної пропозиції, що за результатами оцінки визначена найбільш економічно вигідною, не повинен перевищувати 5 робочих днів з дня визначення найбільш економічно вигідної пропозиції. Такий строк може бути аргументовано продовжено замовником до 20 робочих днів.

У разі відхилення тендерної пропозиції, що за результатами оцінки визначена найбільш економічно вигідною, замовник розглядає наступну тендерну пропозицію. За результатами розгляду замовником в електронній системі закупівель складається та оприлюднюється протокол розгляду всіх тендерних пропозицій.

Учасник, який надав найбільш економічно вигідну тендерну пропозицію, що є аномально низькою, повинен надати впродовж одного робочого дня

обґрунтування в довільній формі щодо цін або вартості відповідних товарів, робіт чи послуг пропозиції. Замовник може відхилити аномально низьку тендерну пропозицію, у разі якщо учасник не надав належного обґрунтування вказаної у ній ціни або вартості, та відхиляє аномально низьку тендерну пропозицію у разі ненадходження такого обґрунтування протягом визначеного строку.

За результатами розгляду та оцінки тендерної пропозиції замовник визначає переможця процедури закупівлі та приймає рішення про намір укласти договір про закупівлю.

Якщо учасник стає переможцем декількох або всіх лотів, замовник може укласти один договір про закупівлю з переможцем, об'єднавши лоти.

Якщо замовником під час розгляду тендерної пропозиції учасника виявлено невідповідності в інформації або документах, що подані учасником він розміщує у строк, який не може бути меншим ніж 2 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: перелік виявлених невідповідностей; посилання на вимогу тендерної документації, щодо якої виявлені невідповідності; перелік інформації або документів, які повинен подати учасник для усунення виявлених невідповідностей.

Електронний аукціон полягає в повторювальному процесі пониження цін або приведених цін, що проводиться у три етапи в інтерактивному режимі реального часу. Приведені ціни визначаються з урахуванням значень інших критеріїв оцінки за математичною формулою, визначеною в методиці оцінки.

Для проведення електронного аукціону ціни всіх тендерних пропозицій розташовуються в електронній системі закупівель у порядку від найвищої до найнижчої без зазначення найменувань учасників. Стартовою ціною визначається найвища ціна. Перед початком кожного наступного етапу

аукціону визначається нова стартова ціна за результатами попереднього етапу аукціону.

Якщо учасники подали тендерні пропозиції з однаковим значенням ціни, першим в електронному аукціоні пониження ціни буде здійснювати учасник, який подав свою тендерну пропозицію пізніше, ніж інші учасники з аналогічним значенням ціни тендерної пропозиції.

Учасник може протягом одного етапу аукціону один раз понизити ціну своєї пропозиції не менше ніж на один крок від своєї попередньої ціни.

Електронна система закупівель автоматично розраховує аномально низькі ціни тендерних пропозицій на всіх етапах електронного аукціону та інформує про це учасника процедури закупівлі та замовника.

Відомості про розмір мінімального кроку пониження ціни або приведеної ціни під час електронного аукціону зазначаються у відсотках або грошових одиницях.

Протягом кожного етапу електронного аукціону всім учасникам забезпечується доступ до аукціону, зокрема до інформації про позицію їхніх цін або приведених цін в електронній системі закупівель у списку від найвищої до найнижчої на кожному етапі проведення аукціону та інформації про кількість учасників на поточному етапі електронного аукціону без зазначення їхніх найменувань.

Замовник може відхилити тендерну пропозицію із зазначенням аргументації в електронній системі закупівель. Інформація про відхилення тендерної пропозиції, протягом одного дня з дня ухвалення рішення оприлюднюється в електронній системі закупівель та автоматично надсилається учаснику/переможцю процедури закупівлі, тендерна пропозиція якого відхилена, через електронну систему закупівель.

У разі якщо учасник, тендерна пропозиція якого відхилена, вважає недостатньою аргументацію, зазначену в повідомленні та протоколі розгляду тендерних пропозицій, такий учасник може звернутися до замовника з вимогою

надати додаткову інформацію про причини невідповідності його пропозиції умовам тендерної документації.

Рішення про намір укласти договір про закупівлю приймається замовником у день визначення учасника переможцем процедури закупівлі. Протягом одного дня з дати ухвалення такого рішення замовник оприлюднює в електронній системі закупівель повідомлення про намір укласти договір про закупівлю [78].

Повідомлення про намір укласти договір про закупівлю повинно містити інформацію, наведену в додатку В.

Переможцю процедури закупівлі та іншим учасникам електронною системою закупівель автоматично у день визначення учасника переможцем процедури закупівлі направляється інформація про переможця процедури закупівлі із зазначенням його найменування та місцезнаходження.

Замовник укладає договір про закупівлю з учасником, який визнаний переможцем процедури закупівлі, протягом строку дії його пропозиції, не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації та тендерної пропозиції переможця процедури закупівлі. У випадку обґрунтованої необхідності строк для укладання договору може бути продовжений до 60 днів.

У разі відмови переможця процедури закупівлі від підписання договору про закупівлю, неукладення договору про закупівлю з вини учасника або ненадання переможцем процедури закупівлі документів, замовник відхиляє тендерну пропозицію й визначає переможця процедури закупівлі серед тих учасників, строк дії тендерної пропозиції яких ще не минув.

Таким чином, відкриті торги включають формування оголошення про закупівлі, період роз'яснень та прийому пропозицій, проведення аукціону, визначення переможця торгів, підписання та виконання договору про закупівлі. Всі етапи відкритих торгів проводяться в електронній системі закупівель відповідно до норм чинного законодавства.

2.2. Особливості проведення переговорної процедури закупівлі та конкурентного діалогу

Переговорна процедура закупівлі, відповідно до законодавства, є неконкурентною, буває звичайна та скорочена. Від відкритих торгів і конкурентного діалогу вона відрізняється тим, що:

- під час проведення переговорної процедури закупівлі не проводиться аукціон;
- переговорна процедура не передбачає створення та публікацію тендерної документації;
- строки проведення цієї процедури є мінімальними і можуть складати 11 днів (6 днів при певних умовах).

Використовується переговорна процедура як виняток і лише при наявності та документальному підтвердженні однієї із підстав, що перераховані нижче:

- якщо роботи, товари чи послуги можуть бути виконані, лише певним суб'єктом господарювання за наявності одного з таких випадків: предмет закупівлі полягає у створенні або придбанні витвору мистецтва або художнього виконання; укладення договору про закупівлю з переможцем архітектурного або мистецького конкурсу; відсутність конкуренції з технічних причин; існує необхідність захисту прав інтелектуальної власності; укладення договору з постачальником «останньої надії» на постачання електричної енергії або природного газу;

- якщо у замовника виникла нагальна потреба здійснити закупівлю у разі: виникнення особливих економічних чи соціальних обставин, пов'язаних з негайною ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, що унеможливають дотримання замовником строків для проведення тендера; надання Україною гуманітарної допомоги іншим державам; розірвання договору про закупівлю з вини учасника на строк, достатній для проведення тендера, в обсязі, що не перевищує 20 % суми, визначеної в договорі про закупівлю, який розірваний з

вини такого учасника; оскарження прийнятих рішень, дій чи бездіяльності замовника; здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб оборони під час режиму воєнного стану в Україні;

- якщо було двічі відмінено процедуру відкритих торгів, у тому числі частково (за лотом), через відсутність достатньої кількості тендерних пропозицій;

- якщо після укладення договору про закупівлю у замовника виникла необхідність у постачанні додаткового обсягу товару у того самого постачальника;

- закупівлі юридичних послуг, пов'язаних із захистом прав та інтересів України, у тому числі з метою захисту національної безпеки і оборони;

- якщо після укладення договору про закупівлю у замовника виникла необхідність у закупівлі додаткових аналогічних робіт чи послуг у того самого учасника;

- закупівлі товарів за процедурою відновлення платоспроможності боржника згідно із законодавством.

Для здійснення переговорної процедури закупівлі має бути рішення тендерного комітету або уповноваженої особи, що оформлюється у вигляді протоколу.

Замовник спочатку проводить переговори з постачальником, між ними визначається вартість договору, відповідність постачальника кваліфікаційним критеріям, а товару - технічним вимогам тощо. За результатами проведених переговорів замовник приймає рішення про намір укласти договір, що оформлюється протоколом тендерного комітету та оприлюднюється на веб-порталі уповноваженого органу. Це повідомлення має бути опубліковане впродовж одного дня з дня прийняття рішення. При цьому замовник укладає договір про закупівлі, але не раніше, ніж через 10 днів з дня оприлюднення повідомлення про намір укласти договір.

Однак, договір про закупівлю може бути укладений за скороченою процедурою, тобто не раніше, ніж через 5 днів з дня оприлюднення

повідомлення про намір укласти договір, у разі закупівлі нафти, нафтопродуктів, електричної енергії, послуг з її передання та розподілу, централізованого постачання теплової енергії, централізованого постачання гарячої води, послуг з централізованого опалення, телекомунікаційних послуг, тощо.

Загальна схема проведення переговорної процедури закупівлі зображена на рис. 2.6.



Рис. 2.6. Етапи проведення переговорної процедури закупівлі [96]

При проведенні переговорної процедури закупівлі публікується така інформація:

- повідомлення про намір укласти договір - протягом 1 дня з дня прийняття рішення про намір укласти договір (оприлюднює замовник);
- договір про закупівлю - протягом 3 робочих днів з дня його укладення (оприлюднює замовник);
- звіт про результати проведення процедури закупівлі - автоматично формується електронною системою та оприлюднюється на порталі протягом 1 дня після оприлюднення замовником договору про закупівлю;
- повідомлення про внесення змін до договору - протягом 3 робочих днів з дня внесення змін (оприлюднює замовник);
- звіт про виконання договору – протягом 20 робочих днів з дня закінчення строку дії договору, виконання договору або його розірвання (оприлюднює замовник).

При публікації повідомлення про намір укласти договір вибирається тільки одна з вище перерахованих умов застосування переговорної процедури закупівлі.

Якщо у переговорах брав участь лише один постачальник, то при заповненні форми повідомлення про намір укласти договір, зазначити два моменти: переможець переговорів та відповідає кваліфікаційним критеріям.

Якщо в переговорах брало участь два або більше постачальників, то, вказується інформацію про кожного з них.

Підставами для відміни переговорної процедури є наступні:

- якщо замовником допущено порушення, що вплинуло на об'єктивність визначення переможця процедури закупівлі;
- неможливість усунення порушень, що виникли через виявлені порушення законодавства щодо закупівель;
- відсутність подальшої потреби в закупівлі товарів, робіт чи послуг;
- скорочення видатків бюджету на закупівлю товарів, робіт чи послуг;
- не підписання договору про закупівлю у строк 35 днів (20 днів - у визначених випадках).

При здійсненні публічних закупівель можливий конкурентний діалог, якщо немає можливості визначити необхідні технічні, якісні характеристики (специфікації) робіт або визначити вид послуг і для прийняття рішення про закупівлю необхідно провести переговори з учасниками процедури закупівлі. Він 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 [78].

Конкурентний діалог проводиться у два етапи (рис. 2.7).

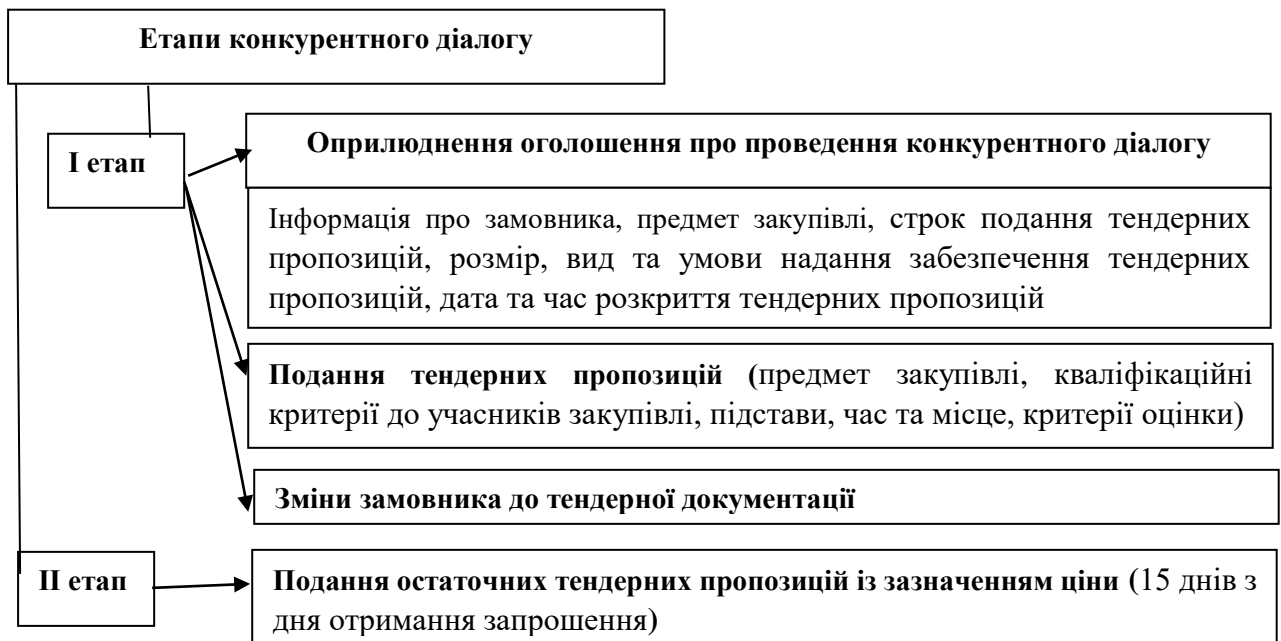


Рис. 2.7. Етапи конкурентного діалогу [авторське узагальнення]

Перший етап - для визначення технічних умов. Тобто на підставі запропонованих рішень постачальників та проведених з ними переговорів, формується предмет закупівлі та технічні вимоги до нього.

Другий етап - проходить сам аукціон на пониження і визначається переможець.

При створенні оголошення обирається вид процедури, в залежності від очікуваної вартості закупівлі, конкурентний діалог або конкурентний діалог з публікацією англійською мовою (якщо очікувана вартість закупівлі перевищує 133 тис євро для товарів та послуг і 5150 тис євро для робіт).

З дня публікації оголошення до кінцевого терміну подання пропозицій для участі в першому етапі процедури конкурентного діалогу має бути не менше 30 днів. Постачальникам пропонується подати тендерну пропозицію, у якій надається: інформація про відповідність постачальника кваліфікаційним критеріям; відповідність вимогам, визначеним замовником; опис рішення про закупівлю без зазначення ціни.

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

Якщо до участі в процедурі закупівлі подано менше 3 пропозицій, то замовник має відмінити торги. Якщо пропозицій було подано 3 або більше, то постачальники оцінюються на відповідність вимогам, встановленим у тендерній документації.

Переговори ведуться офлайн (без участі електронної системи закупівель) з кожним постачальником окремо, додатково можуть проводитися спільні зустрічі з усіма постачальниками. Після проведених переговорів замовник вносить зміни до тендерної документації щодо технічних вимог та вимог до якості предмета закупівлі.

Протягом 5 днів після формування та публікації протоколу розгляду пропозицій заборонено оголошувати початок 2 етапу конкурентного діалогу. Цей час дається на оскарження рішення допуску чи недопуску до 2 етапу конкурентного діалогу.

В якій формі проходить другий етап конкурентного діалогу, залежить від вартості закупівлі:

- якщо вартість закупівлі менше 133 тис євро для товарів і послуг (5150 тис грн для робіт), то другий етап проводиться подібно правилам процедури відкриті торги;

- якщо вартість закупівлі більше 133 тис євро для товарів і послуг (5150 тис грн для робіт), то подібно правилам процедури відкриті торги з публікацією англійською мовою (рис. 2.8).

Участь у другому етапі конкурентного діалогу беруть лише постачальники, які були запрошені на попередньому етапі після діалогу.

Далі, за результатами проведеного аукціону, визначається переможець, з яким підписується договір про закупівлю [78].



Рис. 2.8. Другий етап конкурентного діалогу [96]

Проведене дослідження свідчить, що переговорна процедура закупівлі від відкритих торгів і конкурентного діалогу відрізняється тим, що при ній: не проводиться аукціон; не створюється тендерна документація; строки проведення є мінімальними.

Конкурентний діалог проводиться у два етапи, перший етап існує для визначення технічних умов, тобто на підставі запропонованих рішень постачальників та проведених з ними переговорів, формується предмет закупівлі та технічні вимоги до нього; на другому етапі проходить сам аукціон на пониження і визначається переможець.

2.3. Порядок переведення публічних закупівель в електронний формат

Система «ProZorro» створена з ініціативи громадських організацій, комерційних майданчиків, державних органів та підприємців. Метою системи є зробити процес використання державних коштів прозорим та ефективним, а корупційні схеми в державних закупівлях – неможливими.

Система «ProZorro» використовується державними установами, підприємствами та організаціями у відповідності до Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [78].

Система публічних закупівель включає в себе веб-портал «ProZorro» та авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами.

Веб-портал закупівель є електронним веб-ресурсом, який є частиною електронного аукціону й забезпечує публікацію всієї необхідної інформації стосовно тендеру та комунікацію між учасниками та замовниками.

Авторизований електронний майданчик – автоматизована система, що забезпечує всі закупівельні процеси під час проведення закупівлі й функціонує на основі доступу до мережі (рис. 2.9).



Рис. 2.9. Схема роботи в системі «ProZorro» [96]

Технічне ядро системи складається з інструментарію OpenProcurement: Центральної бази даних (ЦБД) й API. OpenProcurement є інструментарієм для електронних закупівель з відкритим кодом, і вперше був застосований для «ProZorro» з використанням стандарту відкритих даних - Open Contracting Data Standard [24].

Система має гібридний тип, адже з однієї сторони, - це централізована організація закупівельного процесу з єдиною базою даних, що полегшує отримання доступу до даних закупівель, проте інтерфейс для входу знаходиться на кожному з приватних акредитованих майданчиків, що не тільки надає

можливість учасникам обрати для себе більш зручний майданчик, але і сприяє їх кращій роботі, адже інтеграція майданчиків викликає між ними конкуренцію, що сприяє більш якісному наданню послуг.

Нині держава відповідає за встановлення правил, збереження даних, а бізнес надає послуги замовникам та постачальникам. Громадянське суспільство ж має змогу здійснювати моніторинг і контроль закупівель. Моніторинг системи публічних закупівель став можливим завдяки модулю візуалізації та агрегації даних на базі програмного забезпечення QlikView [24].

Моніторинг закупівель – це безперебійна процедура, що надає змогу постійного спостереження та аналізу всієї інформації, стосовно закупівлі на всіх стадіях процедури. Це платформа, на якій кожен учасник закупівельного процесу має змогу подати скаргу до контролюючого органу, проаналізувати закупівлі певної установи, оцінити конкретну закупівлю. Нині портал має кабінети замовників та моніторингових організацій, надає інструкції та шаблони звернень, має низку аналітичних інструментів.

Є дві версії – публічний модуль аналітики та закритий модуль, для користування яким потрібне попереднє ліцензування для користування. За наповненням модулі доволі схожі й представляють всю інформацію у вигляді візуалізованих даних центральної бази даних, проте генерація нових даних є можливою лише у закритому модулі аналітики. Публічний модуль аналітики – це унікальний інструмент, за допомогою якого виникла можливість контролювати систему публічних закупівель на основі систематизованих даних відповідно до типів процедур, оголошення торгів, інформації про організаторів та учасників, аналіз тендерів, вимог і скарг. Закритий же модуль орієнтований на внутрішнє користування системою державними установами, правоохоронними органами, громадськими організаціями та журналістами-розслідувачами й надає змогу на основі всіх даних будувати власні графіки, таблиці чи показники. Дієвим інструментом є і моніторинговий портал DoZorro.

Основними етапами закупівельного процесу в Україні, як раніше зазначалося, виступають:

- ідентифікація потреби, прийняття рішення щодо того які товари, роботи або послуги мають бути придбані і коли (планування закупівель);
- процес розміщення оголошення про закупівлю відповідних товарів, робіт або послуг, кваліфікацію постачальника (включаючи аукціон для конкурентних процедур) та підписання договору;
- процес адміністрування договору.

Коли йдеться про систему електронних закупівель, варто розуміти, мова йде лише про процедуру проведення закупівлі - електронна закупівля у «ProZorro» починається від етапу оголошення тендеру до підписання документації з переможцем після його проведення. Етап планування закупівельної діяльності учасниками процесу, об'єктивність їх вимог та подальше виконання чи не виконання умов договору є вже поза циклом системи електронних закупівель.

Також у системі «ProZorro» розроблена й запущена система ризик-індикаторів. Система покликана ідентифікувати тендери, за якими є підвищений ризик неефективності проведення процедури або ризик обмеження конкуренції й за допомогою автоматизованого аналізу виявляє потенційно небезпечні тендери ще на початковому етапі. Система ризик-індикаторів передбачена для використання Державною аудиторською службою України, з метою запобігання та протидії корупційним діянням. На сайті DoZorro представлений Індекс найкращих практик, на якому вивантажуються для порівняння різні практики проведення типових закупівель, задля подальшої оцінки закупівельного процесу, командою Kyiv School of Economic розроблено інтерактивний інструмент для пошуку додаткових угод в «ProZorro», що допомагає виявити завищення ціни тендеру вже після перемоги учасника [31, с. 25].

Окрім вищезгаданих вебінструментів, дані з системи публічних електронних закупівель опосередковано використовуються низкою громадських антикорупційних ініціатив – це і комплексний аналітичний портал

«Антикорупційний монітор», і дослідження руху коштів через E-data, дослідження учасників через Opendatabot та аналітична платформа YouControl.

Хоча існує низка окремих систем електронних тендерів, кожна з систем, як правило, пропонує подібні інструменти. Функціональні та технологічні аспекти функціонуючих електронних тендерних систем подібні та намагаються, у більшості випадків, відображати юридичні вимоги до тендерної системи.

Система хмарних обчислень – це система, яка використовує не ресурси персональних комп'ютерів учасників закупівельного процесу, а окремі, мережеві інтернетпотужності.

Загалом, процес електронних закупівель у загальному вигляді містить такі етапи (рис. 2.10):

- е-Пошук: підготовчі заходи, що проводяться організацією-замовником для збору та повторного використання інформації для підготовки конкурсу. При цьому за допомогою електронних засобів здійснюється зв'язок із потенційними учасниками торгів для виявлення їх зацікавленості в участі в торгах та, можливо, отриманні цінових котирувань;

- е-Сповіщення - сповіщення в електронному форматі, за допомогою якого всі суб'єкти закупівельного процесу мають змогу ознайомитись з усією інформацією стосовно запланованого тендеру;

- е-Нотифікація: реклама торгів шляхом публікації повідомлення про закупівлі в електронному форматі у відповідному офіційному бюлетені або сайті;

- е-Доступ: реалізація на недискримінаційній основі електронного доступу до тендерної документації та специфікацій, а також підтримка потенційних постачальників у питаннях підготовки тендерних пропозицій через надання роз'яснень, відповідей на запитання, тощо;

- - е-Пропозиція - можливість подавати пропозиції за допомогою електронних засобів відповідно до оголошеного тендеру, з обов'язковою процедурою шифрування даних задля їх безпеки до моменту офіційного відкриття інформації;

- e-Торги: отримання організатором торгів пропозицій в електронному вигляді та їх обробка згідно із встановленими законодавством нормами;
- e-Вибір: відкриття та оцінка отриманих електронних пропозицій і вибір найкращої пропозиції за критеріями найнижчої ціни або найбільш економічно вигідної пропозиції;
- e-Контракт: укладення, реалізація та моніторинг контракту між організацією-замовником і переможцем торгів за допомогою електронних засобів;
- e-Замовлення: підготовка та видача державного замовлення організацією-замовником та його акцептування підрядником;
- e-Рахунок: підготовка та доставка рахунка-фактури в електронному форматі;
- e-Оплата: електронна оплата замовлених товарів, робіт та послуг [36].

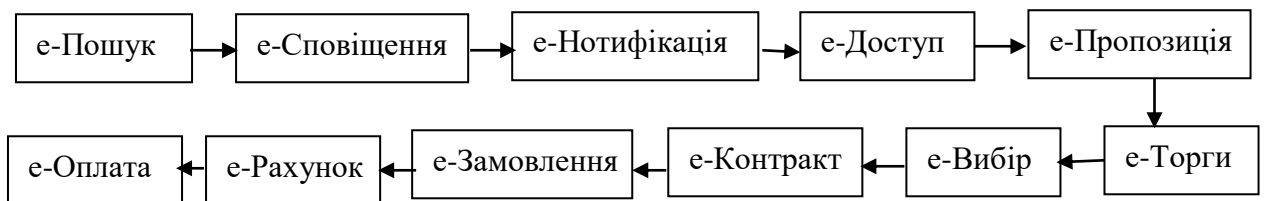


Рис. 2.10. Процес електронних закупівель [авторське узагальнення]

У свою чергу, при роботі з авторизованим електронним майданчиком, необхідна акредитація постачальника. Вона передбачає оформлення «Заявки на акредитацію». Тривалість акредитації постачальника на тендерному майданчику не повинен перевищувати 2-х робочих днів.

При успішній акредитації постачальника, перевірки необхідних документів і допуску постачальника до участі в торгах, він повідомляється про це замовником або через сформований тендерним майданчиком електронний лист, що направлений на електронну адресу, вказану постачальником при акредитації на майданчику.

Перегляд інформації, що розміщена на тендерному майданчику, можливий для всіх користувачів сайту, але до участі в електронних торгах

такий майданчик допускає лише акредитованих постачальників. Вимоги до постачальника різні на різних майданчиках, але, в більшості випадків, важливим є: наявність ліцензій і дозволів, репутація, досвід, певні обсяги фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, перебування у стадії ліквідації тощо.

Якщо на електронному майданчику виникла необхідність внесення змін у інформацію, заявлену при реєстрації, то необхідно потрібно пройти процес реєстрації знову.

Постачальник після проходження акредитації, може надати свої побажання й пропозиції з допомогою функції «Зворотній зв'язок» у своєму «Профіль постачальника», вхід у який є процедурою входу учасників на електронний майданчик у свій профіль, через введення в інтерфейсі майданчика даних щодо особистої ідентифікації. Через надання комерційної пропозиції постачальник підтверджує всі умови щодо проведення торгів і погоджується з версією договору замовника, що знаходиться в тендерній документації.

Під час електронних торгів постачальник може задавати питання, які стосуються предмету або процедури тендеру за допомогою функції «Обговорення».

Замовник визначає спосіб проведення публічної закупівлі на підставі вартості чи обсягу майбутньої закупівлі. При цьому можливі відкриті й закриті тендери як спосіб проведення публічної закупівлі товарів, робіт чи послуг, а саме:

- Відкриті торги. Аукціон, що є редукціоном, тобто торгами на зниження;
- Відкриті торги. Аналіз ринку, тобто тендер для аналізу ринку цін і можливих пропозицій товарів, робіт чи послуг;
- Відкриті торги. Аналіз пропозицій, тобто тендер для аналізу ринку цін на товари, роботи чи послуги;

- Відкриті торги. Запит пропозицій, тобто тендер для аналізу ринку цін на товари, роботи чи послуги;
- Відкриті торги. Аукціон на продаж, тобто тендер для проведення торгів на підвищення ціни;
- Закриті торги. Аукціон, тобто тендер, що містить інформацію, доступну тільки постачальникам даної продукції;
- Закриті торги. Аналіз ринку, тобто тендер для аналізу ринку цін і пропозицій на товари, роботи чи послуги;
- Закриті торги. Аналіз пропозицій, тобто тендер для аналізу ринку цін на товари, роботи чи послуги;
- Аукціон з обмеженим списком учасників, при якому інформація доступна тільки особисто запрошеним постачальникам.

Постачальник на електронному майданчику надає свою пропозицію через спеціальну електронну форму, що є офертою при укладанні договору. Кількість поданих пропозицій не обмежується. У свою чергу, електронний майданчик відображає найнижчу ціну пропозиції і дає можливість додавати документи до пропозиції з електронній формі.

Під час торгів на електронних майданчиках показується найкраща ціна, тобто остання актуальна мінімальна ціна, або остання максимальна ціна, залежно від виду торгів. Додаткова інформація за видами продукції вводиться в графі «Інформація учасника». У процесі торгів всі постачальники бачать кращу ціну на даний момент.

Часом закінчення тендеру є день його завершення, це відображається в запрошенні на тендер на електронному майданчику. Але тендери можуть продовжуватися, якщо до закінчення проведення тендеру надійде чергова пропозиція, з меншою ціною. Максимальна кількість продовжень варіюється залежно від кількості лотів.

Переможцем торгів вважається постачальник, пропозиція якого є найкращою. Після вибору переможця торгів, електронний майданчик розсилає на електронні адреси постачальників остаточні результати.

Тривалість електронних тендерів не повинна бути менше 1-го робочого дня. При внесенні змін в умови проведення електронних торгів є можливим продовження терміну торгів.

По закінченню торгів всім учасникам торгів електронного майданчика направляється повідомлення про перемогу або програш у торгах. Повідомлення про перемогу є акцептом оферти учаснику. Можливий вибір кількох переможців торгів, якщо учасник торгів запропонував не повний обсяг поставки.

Після закінчення електронних тендерів уся інформація зберігається у «Профіль постачальника» у розділі «Історія пропозицій».

Після того, як на електронному майданчику формується новий тендер, постачальнику, який зареєстрований за даною категорією, автоматично направляється електронний лист із запрошенням взяти участь у тендері [42].

Таким чином, система «ProZorro» включає веб-портал «ProZorro» та авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами. Моніторинг закупівель – це платформа, на якій кожен учасник закупівельного процесу має змогу подати скаргу до контролюючого органу, проаналізувати закупівлі певної установи, оцінити конкретну закупівлю. Електронна закупівля у «ProZorro» починається від етапу оголошення тендеру до підписання документації з переможцем після його проведення.

При роботі з авторизованим електронним майданчиком необхідна акредитація постачальника. Після проходження акредитації, постачальник може надати свої побажання й пропозиції з допомогою функції «Зворотній зв'язок» у «Профіль постачальника». Під час електронних торгів постачальник може задавати питання, за допомогою функції «Обговорення».

Замовник визначає спосіб проведення публічної закупівлі на підставі вартості чи обсягу майбутньої закупівлі. При цьому можливі відкриті й закриті тендери. Переможцем торгів вважається постачальник, пропозиція якого є найкращою. Після вибору переможця всім учасникам торгів електронного

майданчика направляється повідомлення про перемогу або програш у торгах. Повідомлення про перемогу є акцептом оферти учаснику.

Висновки за розділом 2

Розгляд особливостей здійснення публічних закупівель в Україні дає можливість зробити висновки.

1. Планування закупівель починається з визначення потреби підприємства у товарах, роботах, послугах. При цьому замовники можуть проводити попередні консультації через електронну систему закупівель задля аналізу ринку, у т. ч. отримувати інформацію від суб'єктів господарювання. Організовує та проводить процедуру публічної закупівлі уповноважена особа, якою може бути штатний працівник підприємства або новоприйнятий працівник.

2. Спрощеними закупівлями є закупівлі, загальна очікувана вартість яких за рік становить від 50 тис. грн до 200000 грн (до 1 млн грн для «монополістів»-замовників, для товарів та послуг; від 50 тис. грн до 1,5 млн грн (до 5 млн грн для «монополістів»), для робіт. Для даних вартісних меж можна обрати наступні типи процедур: спрощені закупівлі; звіт про договір про закупівлю; запит ціни пропозицій. Спрощені закупівлі, відповідно до законодавства, проводяться замовником із застосуванням електронного аукціону, що включає етапи від оприлюднення оголошення про проведення спрощеної закупівлі, отримання пропозицій від учасників, проведення електронного аукціону, визначення переможця закупівлі, укладення договору закупівлі з учасником-переможцем, складання та оприлюднення звіту про результати спрощеної закупівлі.

3. Відкриті торги є основною процедурою закупівлі, для їх проведення має бути подано не менше двох тендерних пропозицій. Відкриті торги включають формування оголошення про закупівлі, період роз'яснень та

прийому пропозицій, проведення аукціону, визначення переможця торгів, підписання та виконання договору про закупівлі.

4. Переговорна процедура закупівлі від відкритих торгів і конкурентного діалогу відрізняється тим, що при ній: не проводиться аукціон; не створюється тендерна документація; строки проведення є мінімальними. Конкурентний діалог проводиться у два етапи, перший етап існує для визначення технічних умов, тобто на підставі запропонованих рішень постачальників та проведених з ними переговорів, формується предмет закупівлі та технічні вимоги до нього; на другому етапі проходить сам аукціон на пониження і визначається переможець.

5. Система «ProZorro» включає веб-портал «ProZorro» та авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами. Веб-портал закупівель є електронним веб-ресурсом, який є частиною електронного аукціону й забезпечує публікацію всієї необхідної інформації стосовно тендеру та комунікацію між учасниками та замовниками. Авторизований електронний майданчик – автоматизована система, що забезпечує всі закупівельні процеси під час проведення закупівлі й функціонує на основі доступу до мережі

6. Моніторинг закупівель – це платформа, на якій кожен учасник закупівельного процесу має змогу подати скаргу до контролюючого органу, проаналізувати закупівлі певної установи, оцінити конкретну закупівлю.

7. При роботі з авторизованим електронним майданчиком необхідна акредитація постачальника, під час електронних торгів постачальник може задавати питання, за допомогою функції «Обговорення».

Замовник визначає спосіб проведення публічної закупівлі на підставі вартості чи обсягу майбутньої закупівлі. При цьому можливі відкриті й закриті тендери. Переможцем торгів вважається постачальник, пропозиція якого є найкращою. Після вибору переможця всім учасникам торгів електронного майданчика направляється повідомлення про перемогу або програш у торгах. Повідомлення про перемогу є акцептом оферти учаснику.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ПРОЦЕДУР ЗАКУПІВЕЛЬ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНЕ ВИТРАЧАННЯ ДЕРЖАВНИХ КОШТІВ

3.1. Планування й організація аналізу публічних закупівель

Для забезпечення ефективності аналітичної роботи її потрібно добре продумати, спланувати й організувати.

При здійсненні аналізу публічних закупівель виділяють три етапи роботи.

Перший етап (підготовчий) включає в себе роботи організаційного характеру, що гарантують достатню глибину й оперативність аналізу (планування, визначення об'єктів аналізу, складання програми та ін.).

Другий етап (основний) – це, власне, аналітичні роботи (збір і обробка даних, їх систематизація і зіставлення, виявлення впливу факторів і т. д.).

Третій етап (підсумковий) – це узагальнення і оформлення результатів аналізу, а також розробка пропозицій щодо їх реалізації.

Підготовчий етап передбачає визначення мети й об'єктів аналізу, вивчення матеріалів і результатів за раніше проведеним аналізом відібраних об'єктів, складання плану аналізу і графіка його проведення, розробку програми і всього інструментарію аналізу (макетів таблиць, алгоритмів розрахунків і т. д.), обмеження кола необхідної інформації для проведення аналізу і попереднього ознайомлення з нею.

Метою аналізу публічних закупівель є оцінка динаміки, структури, ефективності публічних закупівель та розробка пропозицій щодо їх покращення.

Об'єктами аналізу публічних закупівель є процедури закупівлі товарів, робіт і послуг (рис. 3.1).

Планування аналізу публічних закупівель охоплює широке коло питань. До них належать не лише встановлення термінів виконання окремих робіт,

переліку виконавців і розподілу обов'язків між ними, а й складання самої програми аналізу, визначення його інформаційної бази.



Рис. 3.1. Етапи аналізу публічних закупівель [авторське узагальнення]

Графік виконання аналітичних робіт має передбачати найстисліші терміни, бо чим оперативніший аналіз, тим ефективніше використовують його результати в управлінні виробництвом.

Кількість і кваліфікація виконавців залежить від програми аналізу і від термінів його проведення. Розподіл обов'язків між виконавцями потребує диференційного підходу. Значна частина аналітичних робіт має більш чи менш технічний характер (збір, систематизація, обробка даних), і тому її можна виконати з допомогою обчислювальної техніки і вручну без участі найкваліфікованіших робітників. Інша частина робіт - безпосередній аналіз оброблених і згрупованих даних, інтерпретація отриманих результатів, розробка висновків і пропозицій - потребують участі в них добре підготовлених теоретично і практично фахівців.

Розробка програми і вибір методики аналізу публічних закупівель - один з важливих етапів підготовчого періоду, що значною мірою визначає кількість та ефективність всієї аналітичної роботи. У програмі потрібно відобразити мету, об'єкти й основні напрямки аналізу, період, який він охопить, ступінь деталізації і глибину вивчення окремих сторін діяльності, використані приклади аналізу, його інформаційне і технічне забезпечення. Відображення у програмі обсягу використаної в аналізі інформації залежить від того, який аналіз проводять - повний (комплексний) чи тематичний (цільовий), за який період часу (місяць, квартал, рік, п'ятирічка), на якому рівні управління (підприємство, установа, підрозділ підприємства, міністерство), хто є суб'єктом певних випадках програма передбачає заходи щодо поповнення додатковою інформацією.

Можливості використання при аналізі обчислювальної техніки знаходять відображення у програмі залежно від того, хто і якою технічною базою володіє. В усіх випадках потрібно передбачити максимальне використання техніки для аналітичної обробки інформації, оскільки це не лише полегшує працю фахівців, звільняє їх від рутинної роботи, а й дає змогу поглибити, пришвидшити аналіз.

Програма аналізу публічних закупівель передбачає розробку макетів аналітичних таблиць, алгоритмів їх заповнення, методичних вказівок виконавцям щодо використання конкретних джерел даних, технічних прийомів аналізу й оформлення результатів проведеної роботи.

Планування аналітичної роботи містить два аспекти: складання комплексного плану організації і проведення всієї аналітичної роботи на підприємстві (в установі) та складання планів для різних тематичних аналізів, передбачених комплексним планом. Незважаючи на те, що в обох випадках основні елементи плану (мета, об'єкти, терміни, виконавці, програма, інформаційне і технічне забезпечення аналізу) однакові, зміст їх значно відрізняється.

У першому випадку мова йде про планування на рік (квартал) постійно діючої розгалуженої системи комплексного аналізу (з визначеною метою,

об'єктами, системою аналітичних показників, суб'єктами аналізу, інформацією і т.д., що відображають специфіку окремих структурних підрозділів і функціональних служб). При цьому необхідно забезпечити осіб, які приймають рішення у встановлені терміни, у достатньому обсязі потрібною аналітичною інформацією.

У такому комплексному плані доречно використати сіткові графіки для зв'язку черговості, термінів і виконавців окремих аналітичних робіт за підрозділами і службами об'єднання, а також для фіксування того, хто коли і куди спрямовує вихідну інформацію, що відображає результати проведеного аналізу. Щоб уникнути паралелізму в проведенні аналізу, потрібно скласти комплексний план проведення аналізу.

У плані-описі організації і проведення аналізу в цілому по підприємству повинні бути передбачені заходи, пов'язані з методичним керівництвом аналітичною роботою (інструктивні наради для виконавців, забезпечення їх методичними вказівниками й інструктивними матеріалами) і з контролем за її ефективністю (систематичні наради з обговорення виконання плану аналізу, використання в управлінні виробництвом його результатів).

Плани тематичних (цільових) аналізів складають відповідно до можливостей з метою глибокого вивчення окремих сторін діяльності підприємства [46, с. 19].

Другий, власне аналітичний, етап роботи включає в себе збір і перевірку достовірності використаної в аналізі інформації, а також систематизацію накопичених матеріалів; обробку отриманих даних і заповнення аналітичних таблиць; вивчення напрямків і причин відхилення фактичних показників від планових; визначення факторів на зміни показників діяльності, виявлення резервів збільшення ефективності діяльності і т. ін.

Достатня і достовірна інформація є головною умовою успішності аналітичної роботи, тому даний етап починається з підбирання, перевірки повноти і якості використовуваної в аналізі інформації. Впевнившись в останньому, починають обробляти зібрані дані, що полягає у: зіставленні

показників (за оцінкою, структурою, принципами побудови і т. ін.), статистичній обробці (вираховування середніх, відносних величин групування показників і т. ін.), складанні аналітичних розрахунків і заповненні таблиць. Аналітичні розрахунки можна виконувати окремо і в самих таблицях. Взагалі роль складених аналітичних таблиць буває різною. Вони можуть служити ілюстративним матеріалом для написання різних аналітичних записок, відображати всі необхідні дані за відсутності текстового оформлення результатів проведеного аналізу.

Вивчення оброблених і розміщених у таблицях цифрових даних потрібно для оцінювання досягнутого рівня показників порівняно з планом, минулими періодами, передовими підприємствами і середньогалузевими даними; для встановлення взаємної дії показників, виявлення факторів, що впливають на їх зміни і т.д. Для обробки і вивчення показників діяльності підприємств використовують весь арсенал технічних прийомів аналізу.

На думку Т.О. Мулик та Н.Г. Здирко, завдання економічного аналізу публічних закупівель, що виконуються в ході аналітичних процедур, повинні визначатися за відповідними етапами та процесом їх організації, відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» [45]. Відповідно до етапів публічних закупівель можна виділити такі напрями та завдання аналізу:

- здійснення техніко-економічної оцінки пропозицій постачальників. При цьому використовуються методи економічного аналізу для визначення попередньої ефективності такої закупівлі. Основне завдання аналізу – оцінити найбільш прийнятний та ефективний варіант пропозиції для покупця;

- здійснення оцінки публічних закупівель, що можуть проводитись шляхом таких тендерних процедур: відкритих торгів; конкурентного діалогу; переговорної процедури закупівлі. Використовуються методи економічного аналізу для оцінки тендерних пропозицій, цін, якості, місця і умов поставок, строків поставок товарів (робіт, послуг), виконання умов тендерних процедур тощо. Основне завдання аналізу – оцінити рівень конкуренції (кількість

пропозицій на торги) та аналіз ефективності публічних закупівель для замовника;

- здійснення оцінки складання звітів про результати проведення процедур закупівель. Використовуються методи економічного аналізу для оцінки кількості звітів за певний період, кількості звітів за видами тендерних процедур, порушень, які допущені в ході виконання певних тендерних процедур, і за певний період, кількість осіб, які були притягнуті до відповідальності, до якої саме, тощо. Запропоновані напрями та завдання аналізу доцільно застосовувати на мікрорівні, тобто для суб'єктів здійснення публічних закупівель [45].

По закінченні етапу на основі проведеного аналізу дають оцінку ефективності роботи підприємства та проведених публічних закупівель, узагальнюють досягнення і недоліки (з визначенням причин і винуватців негативних відхилень від більш ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

На третьому (підсумковому) етапі проводять глибше вивчення й узагальнення (групування, підрахунок) резервів покращення діяльності, визначають заходи з реалізації, доводять до відома зацікавлених осіб результати аналізу, відображені у наказах по підприємству. Обов'язковим елементом даного етапу є систематичний контроль за виконанням рішень, прийнятих за результатами аналізу. За результатами проведеного аналізу складається звіт, висновок або доповідна записка. Висновки, подані у записці, мають бути добре обґрунтовані, переконливо викладені, підкріплені відповідними цифрами і, перш за все, відносними показниками. Для наочності можна використовувати у тексті короткі аналітичні таблиці, графіки, схеми. Громіздкі таблиці у дуже обмеженій кількості додаються у вигляді додатків до записки. Зрозуміло, що вся цифрова ілюстрація має впливати з раніше виконаних аналітичних розрахунків.

Якість та ефективність аналізу визначаються конкретністю, дієвістю сформульованих на його основі висновків і пропозицій, які (з необхідними

поясненнями) є невід'ємною і важливою частиною будь-якої аналітичної записки.

Масового поширення також набув безтекстовий (табличний) спосіб оформлення результатів аналізу. При його застосуванні особи, які приймають рішення, у відведені терміни й у встановленому обсязі отримують аналітично оброблену інформацію у вигляді збірників техніко-економічних показників про роботу підприємства за визначений період з вітчизняними, а також закордонними партнерами. Безтекстова форма подання результатів аналізу характерна, перш за все, для оперативного аналізу [53, с. 426].

Загалом, важливість аналізу публічних закупівель беззаперечна. Аналіз включає три етапи. Підготовчий етап включає в себе роботи організаційного характеру, основний етап передбачає виконання аналітичних робіт щодо оцінки публічних закупівель, на підсумковому етапі відбувається узагальнення і оформлення результатів аналізу, а також розробка пропозицій щодо їх реалізації.

3.2. Методичний інструментарій аналізу публічних закупівель

Відзначаючи специфіку та важливість публічних закупівель, система економічного аналізу має бути трансформована для задоволення усієї сукупності інтересів учасників цих закупівель. Так, система економічного аналізу має оцінити не лише результати функціонування публічних закупівель, але й ефект який отримає кожен його учасник, зокрема, та держава в цілому.

На макрорівні Парасій-Вергуненко І.М. пропонує виділяти такі напрями й етапи аналізу:

- динамічний аналіз публічних закупівель;
- структурний аналіз публічних закупівель;
- динамічний аналіз рівня публічних (державних) закупівель у ВВП країни;

- оцінка рівня конкуренції (середня кількість пропозицій на торги);
- аналіз ефективності публічних закупівель, що характеризується абсолютною та відносною економією державних коштів [56, с. 67].

Отже, завдання аналізу публічних закупівель доцільно розглядати на мікро- та макрорівні. Подібну думку висловлює Міняйло В.П., який також пропонує завдання аналізу розглядати в двох аспектах: глобальному та локальному. До глобальних завдань він пропонує відносити:

- аналіз фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів закупівель;
- постійне вдосконалення аналізу закупівель товарів, робіт і послуг в ринковому середовищі та ін.

Локальні завдання мають більш динамічний характер і є різноманітнішими:

- аналіз повинен забезпечувати виявлення оптимального рішення при плануванні і використанні усіх засобів і ресурсів підприємства, а також давати оцінку ефективності використання цих ресурсів;
- виявлення позитивних і негативних чинників, що впливають на роботу аналізованого об'єкту, визначення кількісної величини їх дії;
- виявлення невикористаних, перспективних резервів поліпшення закупівельної діяльності установи;
- аналіз доцільності закупівель товарів, робіт і послуг;
- аналіз умов закупівлі та ринку постачальників;
- оперативна обробка і видача інформації;
- оцінка ефективності прийнятих рішень у ході економічного аналізу тощо [43, с. 306].

Щодо напрямів аналізу, то Міняйло В.П. пропонує їх виділяти наступні: по-перше, як макроекономічну складову державних видатків, які направлені на виконання державою своїх функцій.

По-друге, це оцінка механізму здійснення публічних закупівель окремих економічних суб'єктів, їх об'єктивність та раціональність у прийнятті і виконанні рішень про закупівлю.

По-третє, це аналіз кожної окремо взятої процедури закупівлі, її кінцевого результату [43, с. 308].

Заслуговує на увагу думка Мартиновича Д.Є., який узагальнює підходи різних науковців та виділяє такі напрями аналізу, при оцінці ефективності публічних закупівель:

- аналіз зацікавленості потенційних виконавців проекту;
- аналіз кількості соціально-значущих проектів у загальній кількості публічних закупівель;
- аналіз потенційних виконавців контрактів (кваліфікація і досвід персоналу, умови праці, дисципліна виконання контрактів тощо);
- аналіз витрат на обслуговування контракту (трансакційні витрати, терміни виконання, витрати за використання, технічне обслуговування, гарантії якості, утилізація, екологічні показники тощо) [39, с. 72].

Досліджуючи концепцію аналізу системи публічних закупівель Письменна О.П. пропонує виділяти три рівня:

- національний рівень (метарівень) – ефективність національної системи державних закупівель;
- рівень державного замовника (макрорівень) – ефективність системи на рівні державного замовника;
- рівень управління контрактами (мікрорівень) – ефективність системи на рівні окремих договорів.

Аналіз динаміки публічних закупівель або його ще можна назвати трендовий (горизонтальний) аналіз, необхідно здійснювати для оцінки тенденцій та зміни об'ємів таких операцій. Загалом, трендовий (горизонтальний) аналіз передбачає вивчення окремих показників за певний період, їх поведінки, тенденції зросту або спаду. Його також можна проводити як на рівні країни, так і для окремих предметів закупівлі, регіонів, галузей,

тощо. Крім того, оцінку динаміки публічних закупівель можна проводити як за кількістю укладених договорів на публічній основі, так і на основі вартісних показників, що характеризують обсяги витрачених бюджетних коштів. Показниками для оцінки динаміки публічних закупівель є абсолютний приріст, темпи їх росту та темпи приросту [61].

Так, кількість здійснених процедур закупівель за 2001-2019 роки зростає з 1 до 1378570, що представлено на рис. 3.2.

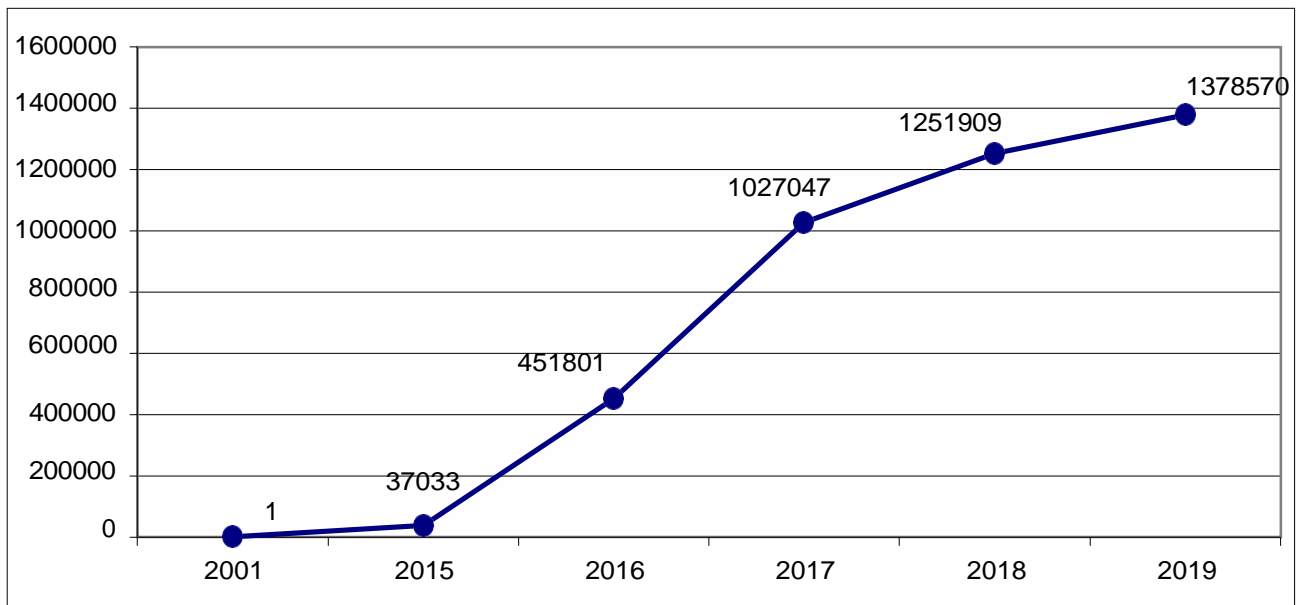


Рис. 3.2. Аналіз динаміки процедур публічних закупівель за 2001-2019 рр. [62]

Структурний або вертикальний аналіз публічних закупівель може проводитися в розрізі:

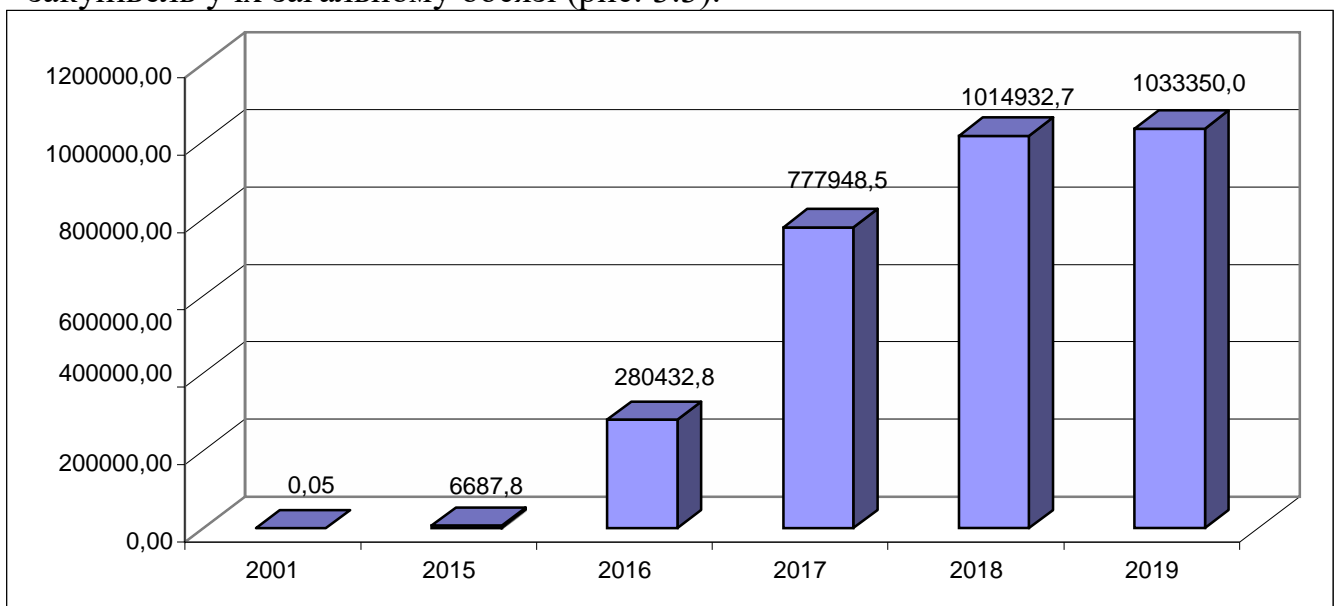
- окремих груп замовників;
- джерел фінансування;
- предметів закупівлі;
- видів торгів та процедур закупівель тощо.

Інформацію щодо аналізу структури закупівель в розрізі процедур, учасників та пропозицій наведено в табл. 3.1.

**Діяльність учасників та організаторів в завершених закупівлях в
2020 році [97]**

Процедура закупівлі	Кількість тендерів	Кіль-ть унікальних учасників	Кількість відмінених закупівель	Середня кількість пропозицій на торги
Всього	3545097	53247	14047	-
Відкриті торги	91053	41357	12229	2,8
Відкриті торги із публ. англ. мовою	7883	10054	1557	3,1
Переговорна процедура (для потреб оборони)	2212	1683	235	2,4
Закупівля за рамковою угодою	446	129	24	4,9
Конкурентний діалог	33	21	2	3,0
Конкурентний діалог з публ. англ. мовою	1	3	-	3,0

Загалом, структурний (вертикальний) аналіз передбачає визначення питомої ваги окремих показників у загальній величині. Зазвичай, аналіз структури проводять через вирахування частки окремих видів публічних закупівель у їх загальному обсязі (рис. 3.3).



**Рис. 3.3. Очікувана вартість процедур публічних закупівель за
2001-2019 р. [18]**

Умовою успішного проведення аналізу публічних закупівель є підбір відповідних методів та методик аналізу, і відповідно, системи показників. На основі критичного аналізу літературних джерел вітчизняних та зарубіжних науковців встановлено, що немає єдності й однотайності поглядів стосовно кількості показників та методики їх обчислення. Зупинимось більш детально на різних підходах.

Парасій-Вергуненко І.М., визначає, що масштабність і значущість публічних закупівель для країни характеризує такий показник як частка державних (публічних) закупівель у ВВП [56, с. 68]. Вона також відмічає, що аналіз рівня конкуренції у сфері публічних закупівель є важливим напрямом досліджень конкурентного середовища, оскільки збільшення кількості конкурентних пропозицій на торгах позитивно впливає на зменшення рівня корупції, створює сприятливі умови для пошуку найбільш вигідних варіантів поставок продукції та збільшення ефективності публічних закупівель як для окремих учасників, так і для країни загалом. Одночасно рівень конкуренції (Р конкур) визначають шляхом ділення кількості учасників у процедурах публічних закупівель (К уч) на кількість процедур (N проц) [56, с. 69]:

$$\mathbf{P \text{ конкур} = K \text{ уч} / N \text{ проц.}} \quad (3.1)$$

Враховуючи головну мету здійснення публічних закупівель – економію бюджетних коштів, важливим напрямом аналізу, який потребує вдосконалення методичного забезпечення, є оцінка ефективності державних закупівель як на макро-, так і мікрорівні (на рівні конкретної угоди) [56, с. 69].

Автор вважає, що найбільш поширений підхід під час оцінювання ефективності публічних закупівель зводять до визначення ефекту у вигляді економії бюджетних коштів ($E_{пз}$), розраховують як різницю між очікуваною вартістю закупівлі ($B_{оч}$) та фактичною вартістю укладеної угоди ($B_{ф}$) і визначають за формулою [56, с. 69]:

$$E_{пз} = V_{оч} - V_{ф} \quad (3.2)$$

Очікувану вартість закупівлі замовник визначає в разі оприлюднення оголошення про проведення закупівлі. Вона показує максимальну суму коштів, що може бути витрачена замовником на здійснення закупівлі відповідного предмету. Фактичну вартість укладеної угоди визначають за результатами процедури закупівлі. Вона є, як правило, вартістю мінімальної цінової пропозиції, що була допущена до оцінювання. Автор вважає, точнішу оцінку ефективності публічних закупівель можна одержати в разі застосування неочікуваної ціни товарів (яка є досить суб'єктивним показником), а середньої ціни запропонованих у системі «Прозоро» товарів [56, с. 69].

У своєму дослідженні Парасій-Вергуненко І.М. пропонує також інші показники ефективності публічних закупівель. Так, на її думку, оцінити ефективність публічних закупівель точніше можна на основі використання показника – відносна економія бюджетних коштів ($E_{відн\ пз}$), який розраховують за формулою [56, с. 70]:

$$E_{відн\ пз} = \frac{\sum_{i=1}^n V_{oi} - \sum_{i=1}^n V_{fi}}{\sum_{i=1}^n V_{oi}} \quad (3.3)$$

де n - кількість процедур закупівлі;

V_{oi} – очікувана вартість i -ї закупівлі;

V_{fi} – фактична вартість укладеної угоди за i -ю закупівлею.

Додатковим індикатором ефективності та ризикованості процедур публічних закупівель може бути показник результативності публічних торгів ($P_{торг}$), який розраховують за формулою [56, с. 70]:

$$P_{торг} = \left(1 - \frac{K_{в}}{K_{з}}\right) \quad (3.4)$$

де $K_{в}$ – кількість відмінених процедур закупівлі;

Ко – кількість оголошених процедур закупівлі.

Сутність цього показника полягає в тому, що значна кількість відмінених процедур означає загрозу несвоєчасного постачання суб'єктів закупівельної діяльності необхідними товарами, роботами або послугами. Логіка оцінювання ефективності системи закупівель із використанням показника, представленого формулою (3.4), полягає у визначенні питомої ваги процедур, що були проведені результативно (не були відмінені). Відміна процедур закупівель через відсутність достатньої кількості учасників, якщо вона відбувається двічі з одного й того ж предмету закупівлі, є підставою для застосування переговорної процедури [56, с. 70].

Ми погоджуємось із думкою Парасій-Вергуненко І.М., яка вважає, що аналіз ефективності публічних закупівель у методичному плані також можна проводити на мікрорівні, де економія бюджетних коштів не є єдиним критерієм успішності укладеної угоди. На думку науковця, ефективність укладеної угоди слід оцінювати за двома критеріями:

- економія бюджетних коштів, розрахована на основі порівняння початкових і кінцевих цін контрактів;
- урахування якості закупленої продукції (отриманих робіт, послуг), що надалі проявляється відповідно до функціональних характеристик і споживчих властивостей, в економії витрат на експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт та утилізацію збільшенні терміну корисного використання, екологічності й ергономічності продукції тощо [56, с. 70].

Цікаву думку висловлює Вершиніна Є.С., яка відмічає, що ефективність - це широке поняття. Неможливо оцінити її лише по одному критерію (наприклад, ціні). Автор пропонує іншу формулу з врахуванням основних факторів впливу.

$$\mathbf{Efficiency} = \sum \mathbf{efficiency\ f, q, ce, cm, dt, g, u} \quad (3.5)$$

Показник індексу f буде означати функціональні характеристики та споживчі властивості,

q -кваліфікація учасників,

ce – витрати на експлуатацію,

cm – витрати на технічне обслуговування та ремонт,

dt –терміни поставки (виконання),

g - гарантії якості (строків та об'єму),

u - можливість безпечної утилізації та екологічність, тоді сумарна ефективність буде вже дорівнювати не економії, а сумі ефективностей за різними критеріями [5, с. 339].

Подібну позицію висловлює Міняйло О.П., який зазначає, що ефективність державних закупівель слід розглядати через призму критеріїв, на основі яких визначають оптимального постачальника. Адже не завжди мінімальні витрати призводять до бажаного результату, і як наслідок до ефективного використання коштів [43, с. 308].

Письменна О. П. посилену у вагу приділяє якості державних послуг і зазначає, що оцінювання якості закупівельних функцій та процедур можна проводити за такими показниками:

- середні строки планування та підготовки тендеру не можуть перевищувати n -ну кількість днів;

- середня вартість планування та підготовки тендеру не може перевищувати n -ну суму;

- конкурсні процедури, наприклад відкриті та обмежені тендери, у тому числі на суму, що не досягає порогових лімітів, мають використовуватися хоча б у n відсотків від загальної кількості процедур;

- неконкурсні процедури, наприклад укладання прямих контрактів, та договірні процедури без опублікування оголошення про тендер мають бути зведені до мінімуму і не можуть перевищувати n відсотків від загальної кількості процедур;

- середній рівень участі за відкритими запрошеннями протягом календарного року не може бути меншим від n -ї кількості заявників або учасників тендеру;

- кількість контрактів, укладених із суб'єктами малого й середнього бізнесу, не може бути меншою за n відсотків від загальної кількості контрактів, укладених протягом календарного року;

- кількість скарг, поданих протягом календарного року, не може перевищувати n відсотків від загальної кількості проведених тендерів;

- відсоток електронних процедур не може бути нижчим, аніж n відсотків від загальної кількості тендерів за відповідний рік починаючи з року запровадження обов'язкових електронних торгів [61].

Враховуючи вище викладене, в табл. 3.4 представимо різні підходи науковців щодо оцінки публічних закупівель. Звісно цей перелік показників та підходів не є вичерпним, проте зрозуміло, що аналіз публічних закупівель слід проводити на мікро та макrorівні. В ході аналізу можуть використовуватись різні інформаційні джерела на основі яких можна оцінити: кількісні та якісні показники публічних закупівель, рівень конкуренції, рівень публічних закупівель у ВВП, показники ефективності публічних закупівель, тощо.

Таблиця 3.2

**Аналіз підходів до оцінки публічних закупівель, що пропонуються
різними авторами [авторське узагальнення]**

Автор	Підходи до оцінки публічних закупівель
Парасій-Вергуненко І.М. [56]	Пропонує визначати наступні показники: а) кількісні показники публічних закупівель, щоб визначити динаміку, темпи змін, структуру; б) рівень публічних закупівель у ВВП; в) показники ефективності публічних закупівель: різниця між очікуваною вартістю та фактичною вартістю укладеної угоди; відносна економія бюджетних коштів; результативність публічних торгів.

Автор	Підходи до оцінки публічних закупівель
Вершинина Е.С. [5]	<p>Пропонує показники для оцінки ефективності публічних закупівель:</p> <p>різниця між початковою та кінцевою ціною;</p> <p>сума індексів основних факторів впливу на державні закупівлі.</p>
Міняйло В.П. [43]	<p>Пропонує аналіз проводити в двох аспектах: глобальному та локальному.</p> <p>Виділяє три напрями аналізу:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) як макроекономічну складову державних видатків; 2) оцінка механізму здійснення публічних закупівель окремих економічних суб'єктів; 3) аналіз окремо взятої процедури закупівлі, її кінцевого результату. <p>Пропонує виділяти такі групи показників:</p> <p>I група – показники, які характеризують питому вагу застосування процедур закупівель (кількісні та вартісні дані);</p> <p>II група – показники, які характеризують конкурентне середовище;</p> <p>III група – показники, які характеризують середню ціну укладеного контракту;</p> <p>IV група – показники, які показують абсолютний та відносний обсяг економії бюджетних коштів порівняно із запланованими коштами.</p>
Письменна О.С. [61]	<p>Пропонує оцінку ефективності публічних закупівель розглядати на трьох рівнях: національному, макрорівень та мікрорівень.</p> <p>В ході аналізу пропонує оцінювання якості закупівельних функцій та процедур за такими показниками: середні строки та вартість планування, конкурсні процедури, неконкурсні процедури, середній рівень участі, кількість контрактів, кількість скарг, відсоток електронних процедур.</p> <p>Пропонує визначати сукупний індекс задоволеності постачальників, сукупний індекс задоволеності внутрішніх користувачів, закупівельні витрати.</p>

Крім того, важливим напрямом аналізу є оцінка ризику здійсненої угоди, що проявляється в дотриманні чинного законодавства, дисципліні дотримання умов контракту, обґрунтованості визначення початкової ціни, дотримання термінів виконання контракту, соціальній значущості контракту.

Зважаючи на вищевикладене, система економічного аналізу має забезпечити реалізацію сукупності завдань та запитів різноманітних зацікавлених сторін. Це вимагає вживання багатовекторного методологічного інструментарію, а отже використання різних видів економічного аналізу.

Процес аналізу повинен здійснюватися упорядковано, у певній послідовності. Адже аналіз публічних закупівель слід розглядати як цілісну систему, механізм оцінки, ефективна дія якого забезпечується чітким дотриманням його технології і методики проведення. Організацію такого аналізу можна уявити як технологічний процес, в якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізуються за допомогою сукупності організаційних, методичних і технічних методів, способів і прийомів [62].

Загалом, умовою успішного проведення аналізу є чітка організація аналітичного процесу як системи раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети. Для забезпечення ефективності аналізу публічних закупівель його потрібно добре продумати, спланувати й організувати.

Отже, систематична оцінка публічних закупівель та їх ефективності вимагає побудови цілісної системи аналізу на різних рівнях. Основною метою такого аналізу є визначення оцінки стану публічних закупівель з метою ідентифікації проблем та загроз, ефективного функціонування закупівель для усіх його учасників та зацікавлених сторін через встановлення причинно-наслідкових зв'язків, що дозволяє забезпечувати комплексну інформаційну підтримку для прийняття управлінських рішень.

3.3. Можливості та перспективи нарощування обсягів публічних закупівель в Україні

Метою організації і функціонування інституту публічних закупівель є створення умов, які б гарантували ефективний механізм отримання товарів і послуг державними установами. Складність полягає не тільки у власне організації закупівель, а і у визначенні правил функціонування інституту публічних закупівель.

Очевидно, що одного емпіричного досвіду недостатньо, необхідна розробка певних теоретичних основ, зокрема формальних методів у вигляді моделей, на базі яких можна було б оцінювати різні варіанти прийняття рішень у сфері публічних закупівель. Фактично мова йде про розробку адекватних ефективних економічних механізмів для згаданої сфери діяльності. Задача розробки моделі має прикладний характер і тому потребує певного теоретичного підґрунтя. Такою основою виступає теорія економічних механізмів, розроблена Л. Гурвіцом, Р. Майерсоном, Е. Маскіним. Найбільш загальне визначення, яке можна вжити до будь-якої взаємодії між економічними суб'єктами, розглядає таку взаємодію як стратегічну гру й називає механізмом самої форми гри. Гра – це опис того, як можуть діяти гравці (економічні суб'єкти) і до чого приведе будь-який набір дій.

Альтернативне формулювання, запропоноване Л. Гурвіцем, визначає механізм як взаємодію між суб'єктами й центром, що складається із трьох стадій:

- кожний суб'єкт у приватному порядку посилає центру повідомлення;
- центр, отримавши всі повідомлення, обчислює передбачуваний результат;
- центр повідомляє результат і, по необхідності, перетворює його в життя.

В цілому теоретична схема виглядає наступним чином. Є кілька економічних суб'єктів (гравців) і кілька можливих альтернатив. Переваги гравців можуть бути цілком довільними й різними. Є також центр (уряд,

дизайнер механізмів). Суспільство хоче вибрати певну альтернативу (або одну з декількох) залежно від переваг індивідуальних гравців і відповідно до деякого правила суспільного вибору. Нехай гравцям відомі переваги всіх гравців, а суспільству - ні. Відповідно завдання, що стоїть перед суспільством, такі: треба знайти механізм, за яким раціональні гравці досягнуть альтернативи, які задовольняють бажаним суспільним правилам.

Такий механізм, якщо існує, фактично виявляє інформацію, відому гравцям. До результатів Е. Маскіна було відомо, що якщо концепція рівноваги заснована на домінуючих стратегіях, то практично жодні правила вибору неможливо реалізувати. Е. Маскін показав, що якщо уявити концепцією рівноваги, то множина досяжних суспільних правил набагато більша, і навіть така множина досить просто описується. Однак, це справедливо тільки для строго формалізованих та жорстко контрольованих правил гри. Іншими словами, для ефективності цих правил принципово важливо, щоб на них орієнтувалися всі гравці. Якщо це не так, тоді кількість груп правил може бути великою. В результаті виникає координаційна гра, в основі якої – проблема вибору з множини потенційних рівноваг. Результат у цій координаційній грі залежить від культури й традицій. На даний момент, на жаль, нема формальної теорії, яка б враховувала ці важливі обставини. Тому неможливо наразі запропонувати відповідну формалізовану математичну модель для оцінки ефективності системи держзакупівель. Тоді на порядку денному виникає запит на підхід, який би суміщував досвід експертів, формалізовані правила перебору варіантів та базові принципи теорії економічних механізмів. Саме тому доцільно використовувати підхід, який базується на ідеях імітаційного моделювання [8].

Для цього треба в першу чергу гарантувати достовірне інформаційне забезпечення ринку публічних закупівель. Тобто систему моніторингу, що дозволить відслідковувати процес проведення тендерних процедур, провести облік всіх дійових осіб, а саме замовників та учасників. Ця інформаційна система призначена для отримання порівняльної інформації щодо фінансового

стану кожного з учасників та порівняння їх основних показників, в результаті чого тендерний комітет (який є центром по термінології теорії економічних механізмів) буде обирати переможця торгів.

Інформаційна система забезпечує можливість відслідкувати процес торгів, а саме виставлення кожним учасником своєї ціни тендерної пропозиції. В даній базі даних передбачена можливість створення договорів, які укладаються між замовником та переможцем торгів та використання запитів для отримання необхідної користувачеві інформації. Як прототип такої системи запропоновано використовувати СУБД «Аналіз системи управління публічних закупівель України».

Основні функції СУБД наступні.

1. Введення та відображення інформації про учасників державних закупівель, що максимально відповідає дійсному стану ринку.

2. Реалізація запитів користувачів для відбору інформації за певними критеріями.

3. Введення та виведення інформації за певними запитами, що дає користувачу інформацію, яка його цікавить.

В процесі дослідження ринку державних закупівель України було визначено наступні основні об'єкти, що потребують відображення у створюваній СУБД:

- інформація про замовника;
- інформація про учасника процедури закупівлі;
- інформація про предмет закупівлі;
- інформація щодо тендерних пропозицій;
- інформація щодо тендерних документацій;
- інформація про тендерний комітет;
- інформація про оголошення;
- інформація про переможця;
- інформація щодо підписання договору замовника з переможцем тендерної процедури.

Програмна реалізація СУБД «Аналіз системи управління публічних закупівель України» може бути виконана в середовищі візуального програмування Delphi 7.0.

Наступним кроком необхідно розробити імітаційний механізм проведення торгів. Важливість розробки методів моделювання, що дозволяють проводити теоретичні і експериментальні дослідження обумовлена тим, що практично жодна робота, пов'язана з впровадженням теоретичних результатів, не обходиться без експериментальної перевірки. По-перше, це пов'язано з тим, що завдання, що виходять при розробці організаційних механізмів є досить складними в математичному відношенні і не мають, в усякому разі в даний час, загальних методів рішення. А по-друге, в основі оцінки ефективності організаційних механізмів лежить поняття вирішення гри, що є певною формалізацією гіпотез про поведінку людей в системі.

Підтвердити або спростувати гіпотезу можна після її експериментальної перевірки. Імітаційне моделювання передбачає два етапи: конструювання моделі на ЕОМ і проведення експериментів з цією моделлю.

На першому етапі важливо коректно провести інформаційне обстеження, розробку всіх видів документації і їх реалізацію.

На другому етапі використовують методи планування експериментів з врахуванням особливостей машинної імітації. В кожному з цих сценаріїв доцільно використовувати множину ситуацій, а для управління процесом закупівель розглядати найпоширеніші порушення, які здійснюються під час тендерних закупівель за державні кошти, а саме:

- торги скасовані, бо учасники в змові (виставлена однакова ціна);
- невчасне подання тендерної пропозиції (у встановлений термін);
- не публікування оголошень відповідно до законодавства.

Природним підходом до реалізації імітаційної моделі організаційно-економічних систем є використання формалізації бізнес-процесів. На відміну від опису організації на основі функціональної ієрархічної структури, яка фіксує статичні відношення, опис на основі процесів дозволяє точно

представити мету, характеристики (у тому числі, динамічні) і кінцевий результат кожного виду діяльності організації.

У процесі опису організації і її діяльностей формуються три основних системи моделей організації: стратегічна, укрупнена й детальна. На рис. 3.4 приведено схему бізнес-процесу механізму проведення тендеру за державні кошти на прикладі відкритих торгів.

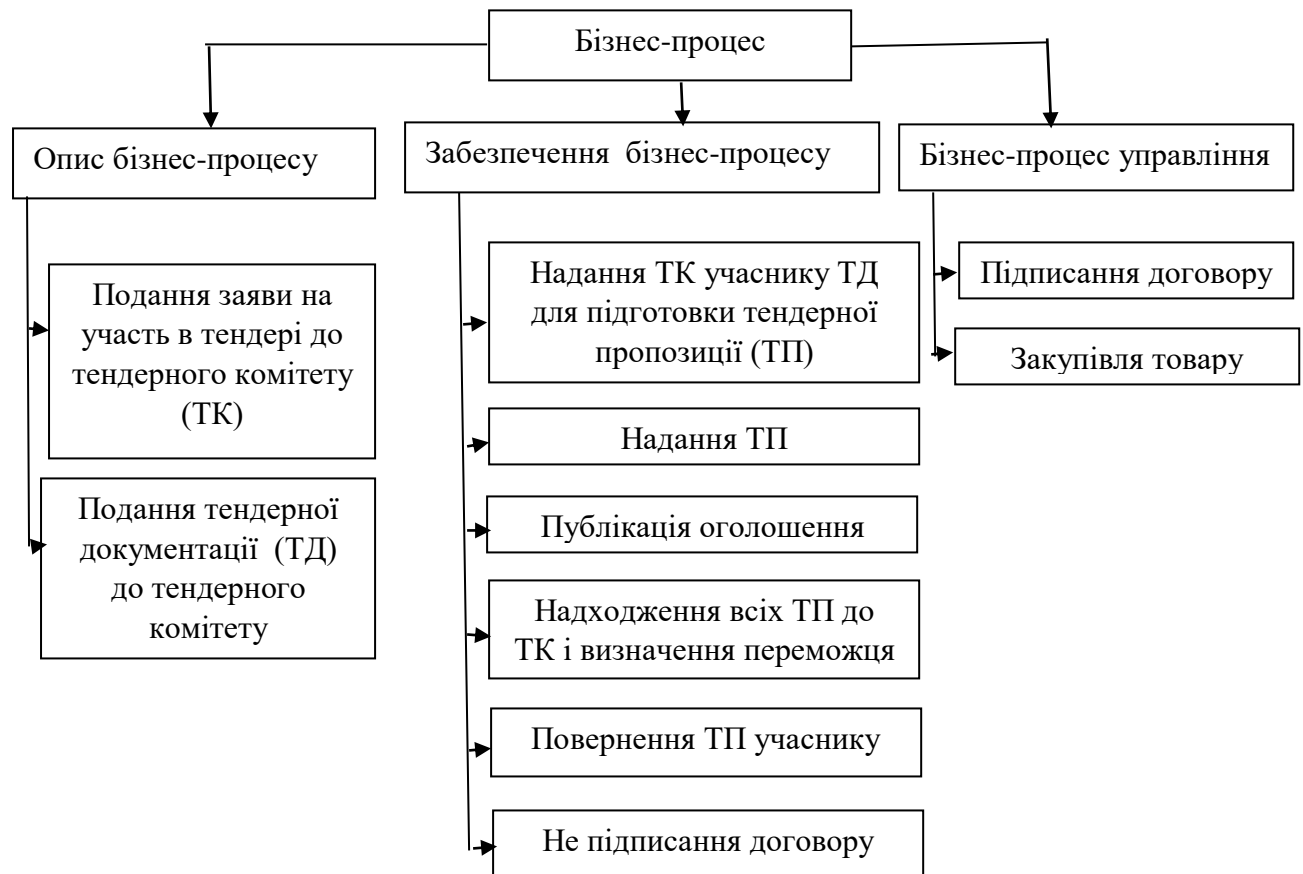


Рис. 3.4. Дерево бізнес-процесів у сфері публічних закупівель

[авторське узагальнення]

В свою чергу, бізнес-процеси реалізують бізнес-функції установи. Під бізнесом-функцією розуміють вид діяльності установи. Множина бізнес-функцій являють собою ієрархічну декомпозицію функціональної діяльності підприємства чи установи. Програмна реалізація імітаційного механізму може бути реалізована в середовищі Delphi 7.0. Проте сенс імітаційного моделювання можна забезпечити тільки зв'язавши «дерево бізнес-функцій» з «деревом цілей» установи, для якої проводяться торги. Бізнес-функції пов'язані з

показниками діяльності підприємства, з яких також можна побудувати «дерево показників». Ці показники потім утворять систему показників оцінки ефективності виконання бізнес-процесів.

Метод імітаційних ігор і імітаційне моделювання дають можливість проводити експериментальні дослідження моделей організаційних систем. Вони широко застосовуються в даний час в процесі ухвалення економічних рішень як інструмент дослідження і обґрунтування проектів організаційних механізмів.

Загалом, основна складність реалізації алгоритму індикаторної поведінки учасників торгів полягає у визначенні положення мети. Це пов'язано з тим, що в загальному випадку при проведенні гри окремих учасник не має точної інформації про поведінку кожного з решти гравців. Проте, у багатьох випадках кожен гравець, спираючись на власну інформацію, повідомлену в центр, знання закону управління і отриманий виграш може відновити агрегат стратегій своїх суперників по грі. Учасники механізму - це експерти, перед якими стоїть завдання оцінити існуючий очікуваний ефект. У ідеальному випадку, кожен експерт відповідно до свого уявлення що таке «добре» і що таке «погано», повідомляє свою думку про пріоритетний напрям, причому говорить те, що він думає. В цьому випадку, при достатньо великому числі експертів підсумкова думка достатньо об'єктивна. Проте досить часто експерти зацікавлені в результатах експертизи, іншими словами, кожен експерт зацікавлений в тому, щоб підсумкова оцінка була якомога ближча до його суб'єктивної думки.

Таким чином, передбачається, що для кожного експерта існує власна дійсна оцінка ефекту, а оцінка, яку висловлює експерт при проведенні експертизи може істотно відрізнятися від його дійсної оцінки. У цьому механізмі моделюється функціонування організаційної системи, що складається з учасників-експертів і тендерного комітету – організатора експертизи. Тендерний комітет організовує експертизу деякого пріоритетного напрямку і зацікавлений отримати найбільш точну експертну оцінку ефекту.

Гравці-експерти зацікавлені, як вже мовилося вище, отримати експертну оцінку, близьку до власної дійсної оцінки. У механізмі аналізуються різні процедури формування підсумкової експертної оцінки.

Мета даного механізму полягає в тому, щоб проілюструвати існуючі процедури формування підсумкової експертної оцінки: середнє арифметичне всіх оцінок експертів, середнє арифметичне без максимальної оцінки, середнє арифметичне без мінімальної оцінки, середнє арифметичне без мінімальної і максимальної оцінки, середнє геометричне, середнє квадратичне і, процедури оцінювання, що не маніпулюють. Потім необхідно з'ясувати особливості кожної процедури, обрати найбільш адекватну процедуру, тобто процедуру, що забезпечує найменше відхилення отриманої підсумкової експертної оцінки від об'єктивної підсумкової думки.

Нехай результуюча оцінка визначається на основі деякої функції $\pi(s)$, тобто x визначається як $x = \pi(s)$.

Позначимо далі:

n – кількість учасників-експертів;

r_i – дійсна оцінка ефекту пріоритетного напрямку для i -го експерта;

s_i – оцінка, яку дає i – й експерт при проведенні експертизи;

$s \in [d; D]$, де d і D відповідно, нижня і верхня межі оцінки;

x – результуюча експертна оцінка ефекту пріоритетного напрямку.

Тоді цільова функція учасника записується у вигляді:

$$f_i = |\pi(s) - r_i| \quad (3.6)$$

Завданням при цьому є мінімізувати цю функцію.

У експерименті моделюється декілька функцій за спеціальними формулами.

1. Середнє арифметичне всіх оцінок експертів $\pi_1(s)$.
2. Середнє геометричне $\pi_2(s)$.
3. Середнє квадратичне $\pi_3(s)$.

З метою проведення експерименту, бажано з'ясувати умови існування ситуації рівноваги. Кожна партія даного механізму здійснюється в три етапи.

На першому етапі – етапі формування даних, учасники узагальнюють ведучому або вводять в комп'ютер свої оцінки рівня безпеки.

На другому етапі тендерний комітет, на основі отриманих оцінок, використовуючи одну наперед вибрану процедуру, визначає підсумкову оцінку і повідомляє її всім учасникам-експертам.

На третьому етапі учасники порівнюють підсумкову оцінку зі своєю дійсною оцінкою і визначають значення своєї цільової функції [8].

Переможцем в цій партії гри вважається той гравець, цільова функція якого приймає мінімальне значення. У наступній партії повторюються всі три етапи. Партії проводяться до тих пір, доки учасники не вийдуть на деякі стійкі (що повторюються) стратегії. Тоді результат кожної з ігор може бути оцінений оптимальним значенням, а множина оптимальних значень всіх розіграних варіантів є множиною Парето.

Визначення переможця тепер зводиться до вибору відповідної точки з множини Парето.

Таким чином, дослідження розробки економічного механізму публічних закупівель можливе на базі імітаційного моделювання процесу. Запропонована імітаційна модель опирається на інформаційну систему, що дозволить оцінювати рівень соціально-економічних ризиків і обґрунтовувати схеми функціонування публічних закупівель. Описані бізнес-процеси допомагають моделювати досліджуваний механізм тендерних процедур за державні кошти. Імітаційна модель показує наскільки ефективними є розповсюджені сценарії, за яких можливе скасування процедури закупівель. Кожен прогін імітаційної моделі дозволяє отримати лише оцінки справжніх характеристик моделі для певного набору вхідних параметрів. Тобто для кожного набору вхідних параметрів, що визначається, знадобиться декілька незалежних прогонів моделі. Використовуючи імітаційну модель як інструмент моделювання,

застосовано метод ділових ігор для розробки нового економічного механізму публічних закупівель та перевірки їх ефективності [8].

Крім того, економічний ефект від переведення закупівель в електронний формат має наступні переваги, перша перевага – це економія державних коштів внаслідок зниження закупівельних цін і накладних витрат. Зниження цін досягається внаслідок спрощення доступу постачальників до ринку закупівель, підвищення конкуренції між ними, обмеження можливостей змови між учасниками та/або замовником торгів. Накладні витрати зменшуються за рахунок скорочення, спрощення підготовки персоналу, заміни рутинної та трудомісткої людської праці електронними процедурами. У свою чергу, зменшення накладних витрат з боку постачальників сприяє зниженню закупівельних цін. Другою перевагою електронних закупівель є підвищення загальної ефективності процесу публічних закупівель за рахунок спрощення та/або ліквідації трудомістких процедур закупівель, скорочення циклу замовлення від оголошення про закупівлю до отримання кінцевого продукту, вивільнення часу державних службовців та співробітників організацій-постачальників. Нарешті, впровадження електронних закупівель підвищує прозорість одержання державних замовлень, полегшує моніторинг та громадський контроль над процесами державних закупівель.

Опосередковано, використання електронних закупівель сприяє модернізації публічного сектору, підвищенню його ефективності та відповідальності перед суспільством.

Висновки за розділом 3

Проведений аналіз процедур закупівель дає підстави для висновків про їх вплив на ефективне витрачання державних коштів, що полягають у наступному.

1. При здійсненні аналізу публічних закупівель виділяють три етапи. Перший етап (підготовчий) включає в себе роботи організаційного характеру, що гарантують достатню глибину й оперативність аналізу. Другий етап (основний) включає аналітичні роботи. Третій етап (підсумковий) передбачає узагальнення і оформлення результатів аналізу, а також розробку пропозицій щодо їх реалізації.

2. Об'єктами аналізу публічних закупівель є процедури закупівлі товарів, робіт і послуг. Відповідно до етапів публічних закупівель можна виділити такі напрями та завдання аналізу: здійснення техніко-економічної оцінки пропозицій постачальників; здійснення оцінки публічних закупівель; здійснення оцінки складання звітів про результати проведення процедур закупівель. Завдання аналізу публічних закупівель доцільно розглядати на мікро- та макрорівні. Локальні завдання мають більш динамічний характер і є різноманітнішими.

3. Систематична оцінка публічних закупівель та їх ефективності вимагає побудови цілісної системи аналізу на різних рівнях. Основною метою такого аналізу є визначення оцінки стану публічних закупівель з метою ідентифікації проблем та загроз, ефективного функціонування закупівель для усіх його учасників та зацікавлених сторін через встановлення причинно-наслідкових зв'язків, що дозволяє забезпечувати комплексну інформаційну підтримку для прийняття управлінських рішень.

4. Програмна реалізація СУБД «Аналіз системи управління публічних закупівель України» може бути виконана в середовищі візуального програмування Delphi 7.0. В дипломній роботі наведено схему бізнес-процесу механізму проведення тендеру за державні кошти на прикладі відкритих торгів. Запропонована імітаційна модель опирається на інформаційну систему, що дозволить оцінювати рівень соціально-економічних ризиків і обґрунтовувати схеми функціонування публічних закупівель.

5. Сенс імітаційного моделювання можна забезпечити тільки зв'язавши «дерево бізнес-функцій» з «деревом цілей» установи, для якої проводяться

торги. Бізнес-функції пов'язані з показниками діяльності підприємства, з яких також можна побудувати «дерево показників». Ці показники потім утворюють систему показників оцінки ефективності виконання бізнес-процесів.

6. Використовуючи імітаційну модель як інструмент моделювання, можливе використання методу ділових ігор для розробки нового економічного механізму публічних закупівель та перевірки їх ефективності.

7. Економічний ефект від переведення закупівель в електронний формат має наступні переваги: економія державних коштів внаслідок зниження закупівельних цін і накладних витрат; підвищення загальної ефективності процесу публічних закупівель за рахунок: спрощення або ліквідації трудомістких процедур закупівель, скорочення циклу замовлення від оголошення про закупівлю до отримання кінцевого продукту, вивільнення часу державних службовців та співробітників організацій-постачальників; підвищення прозорості одержання державних замовлень, полегшення моніторингу та громадського контролю над процесами державних закупівель. Опосередковано, використання електронних закупівель сприяє модернізації публічного сектору, підвищенню його ефективності та відповідальності перед суспільством.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження отриманого економічного ефекту від переведення публічних закупівель в електронний формат та обґрунтування напрямів його нарощування дають підстави для висновків.

1. У теорії державного управління модель системи державного управління визначена як сукупність взаємодій між управлінською і керованою системами, зокрема до управлінської системи належить держава як суб'єкт управління, до керованої – суспільство в цілому. Дану взаємодію забезпечують за рахунок потреб, які надходять із соціально-економічного середовища та через кінцеву мету функціонування кожної з цих систем. Із одного боку, досягнення цієї мети забезпечують через створення низки інститутів держави і суспільства, до яких надходять сигнали щодо задоволення певних потреб. З іншого, втіленням здійснення цього процесу є система закупівель.

Державні потреби в товарах, роботах чи послугах є основою закупівель. Державне замовлення є оформленням державних потреб. Державні закупівлі – це застарілий термін, у зв'язку зі змінами в законодавстві доречно використовувати термін «публічні закупівлі», синонімом або іноземним аналогом якого є термін «прок'юремент».

Процес публічних закупівель має певні взаємопов'язані етапи, одним з яких є тендер або конкурсні торги. Ефективна система публічних закупівель знаходить своє відображення у відомій формулі *laissez-faire, laissez-passer*, тобто принципі вільної конкуренції.

2. Під публічними закупівлями слід розуміти процес придбання замовником товарів, робіт, послуг, необхідних для його повного та ефективного функціонування, який відбувається у визначеному законодавством про публічні закупівлі порядку, у межах добросовісної конкуренції з метою забезпечення ефективності та максимальної економії державних коштів.

3. Категорія «ефективність» є однією з найбільш всеохоплюючих в економічній науці. Слово «ефективність» походить від слова «ефект», що в

буквальному з латинського «effectus» означає виконання, дія, або від «efficio» - дію, виконую. Ефект – результат, наслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів, а ефективність – характеристика якого-небудь об'єкта (пристрою, процесу, заходу, виду діяльності), що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості. Ефектом у сфері публічних закупівель є отриманий результат закупівель у вигляді якісних товарів, робіт чи послуг або прибутку. Ефективність публічних закупівель є досягненням найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Вона може визначатися як співвідношення отриманого ефекту у вигляді товарів, робіт та послуг чи прибутку від операції закупівлі до суми понесених витрат або витрачених фінансових, трудових і матеріальних ресурсів.

4. Документи у сфері закупівель за формою поділяють на три види: документи, що створюються як електронні оригінали, документи, що створюють лише як паперові оригінали, документи, що створюють одночасно як паперові та як електронні оригінали. У електронному документі інформація зафіксована у вигляді електронних даних. Для ідентифікації автора електронного документа використовується електронний підпис, що є результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача. Електронний документообіг є сукупністю процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів.

5. Планування закупівель починається з визначення потреби підприємства у товарах, роботах, послугах. При цьому замовники можуть проводити попередні консультації через електронну систему закупівель задля аналізу ринку, у т. ч. отримувати інформацію від суб'єктів господарювання. Організовує та проводить процедуру публічної закупівлі уповноважена особа,

якою може бути штатний працівник підприємства або новоприйнятий працівник.

Спрощеними закупівлями є закупівлі, загальна очікувана вартість яких за рік становить від 50 тис. грн до 200000 грн (до 1 млн грн для «монополістів» - замовників, для товарів та послуг; від 50 тис. грн до 1,5 млн грн (до 5 млн грн для «монополістів»), для робіт. Для даних вартісних меж можна обрати наступні типи процедур: спрощені закупівлі; звіт про договір про закупівлю; запит ціни пропозицій. Спрощені закупівлі, відповідно до законодавства, проводяться замовником із застосуванням електронного аукціону, що включає етапи від оприлюднення оголошення про проведення спрощеної закупівлі, отримання пропозицій від учасників, проведення електронного аукціону, визначення переможця закупівлі, укладення договору закупівлі з учасником-переможцем, складання та оприлюднення звіту про результати спрощеної закупівлі.

Відкриті торги є основною процедурою закупівлі, для їх проведення має бути подано не менше двох тендерних пропозицій. Відкриті торги включають формування оголошення про закупівлі, період роз'яснень та прийому пропозицій, проведення аукціону, визначення переможця торгів, підписання та виконання договору про закупівлі.

Переговорна процедура закупівлі від відкритих торгів і конкурентного діалогу відрізняється тим, що при ній: не проводиться аукціон; не створюється тендерна документація; строки проведення є мінімальними. Конкурентний діалог проводиться у два етапи, перший етап існує для визначення технічних умов, тобто на підставі запропонованих рішень постачальників та проведених з ними переговорів, формується предмет закупівлі та технічні вимоги до нього; на другому етапі проходить сам аукціон на пониження і визначається переможець.

6. Система «ProZorro» включає веб-портал «ProZorro» та авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами. Веб-портал закупівель є електронним веб-

ресурсом, який є частиною електронного аукціону й забезпечує публікацію всієї необхідної інформації стосовно тендеру та комунікацію між учасниками та замовниками. Авторизований електронний майданчик – автоматизована система, що забезпечує всі закупівельні процеси під час проведення закупівлі й функціонує на основі доступу до мережі

Моніторинг закупівель – це платформа, на якій кожен учасник закупівельного процесу має змогу подати скаргу до контролюючого органу, проаналізувати закупівлі певної установи, оцінити конкретну закупівлю.

При роботі з авторизованим електронним майданчиком необхідна акредитація постачальника, під час електронних торгів постачальник може задавати питання, за допомогою функції «Обговорення».

Замовник визначає спосіб проведення публічної закупівлі на підставі вартості чи обсягу майбутньої закупівлі. При цьому можливі відкриті й закриті тендери. Переможцем торгів вважається постачальник, пропозиція якого є найкращою. Після вибору переможця всім учасникам торгів електронного майданчика направляється повідомлення про перемогу або програш у торгах. Повідомлення про перемогу є акцептом оферти учаснику.

При здійсненні аналізу публічних закупівель виділяють три етапи. Перший етап (підготовчий) включає в себе роботи організаційного характеру, що гарантують достатню глибину й оперативність аналізу. Другий етап (основний) включає аналітичні роботи. Третій етап (підсумковий) передбачає узагальнення і оформлення результатів аналізу, а також розробку пропозицій щодо їх реалізації.

7. Об'єктами аналізу публічних закупівель є процедури закупівлі товарів, робіт і послуг. Відповідно до етапів публічних закупівель можна виділити такі напрями та завдання аналізу: здійснення техніко-економічної оцінки пропозицій постачальників; здійснення оцінки публічних закупівель; здійснення оцінки складання звітів про результати проведення процедур закупівель. Завдання аналізу публічних закупівель доцільно розглядати на

мікро- та макрорівні. Локальні завдання мають більш динамічний характер і є різноманітнішими.

Систематична оцінка публічних закупівель та їх ефективності вимагає побудови цілісної системи аналізу на різних рівнях. Основною метою такого аналізу є визначення оцінки стану публічних закупівель з метою ідентифікації проблем та загроз, ефективного функціонування закупівель для усіх його учасників та зацікавлених сторін через встановлення причинно-наслідкових зв'язків, що дозволяє забезпечувати комплексну інформаційну підтримку для прийняття управлінських рішень.

8. Програмна реалізація СУБД «Аналіз системи управління публічних закупівель України» може бути виконана в середовищі візуального програмування Delphi 7.0. В дипломній роботі наведено схему бізнес-процесу механізму проведення тендеру за державні кошти на прикладі відкритих торгів. Запропонована імітаційна модель опирається на інформаційну систему, що дозволить оцінювати рівень соціально-економічних ризиків і обґрунтовувати схеми функціонування публічних закупівель.

Сенс імітаційного моделювання можна забезпечити тільки зв'язавши «дерево бізнес-функцій» з «деревом цілей» установи, для якої проводяться торги. Бізнес-функції пов'язані з показниками діяльності підприємства, з яких також можна побудувати «дерево показників». Ці показники потім утворять систему показників оцінки ефективності виконання бізнес-процесів.

Використовуючи імітаційну модель як інструмент моделювання, можливе використання методу ділових ігор для розробки нового економічного механізму публічних закупівель та перевірки їх ефективності.

9. Економічний ефект від переведення закупівель в електронний формат має наступні переваги: економія державних коштів внаслідок зниження закупівельних цін і накладних витрат; підвищення загальної ефективності процесу публічних закупівель за рахунок: спрощення або ліквідації трудомістких процедур закупівель, скорочення циклу замовлення від оголошення про закупівлю до отримання кінцевого продукту, вивільнення часу

державних службовців та співробітників організацій-постачальників; підвищення прозорості одержання державних замовлень, полегшення моніторингу та громадського контролю над процесами державних закупівель. Опосередковано, використання електронних закупівель сприяє модернізації публічного сектору, підвищенню його ефективності та відповідальності перед суспільством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багиев Г.Л. Планирование и организация государственных закупок / Г.Л. Багиев // Багиев Г.Л. Организация предпринимательской деятельности / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m72/4_3.html.
2. Батенко Л.П. Управління проектами: навч. посібник / Л.П. Батенко, О.А. Загородніх, В.В. Ліщинська. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.
3. Бугуцький О.А. Аналіз економічної ефективності сільськогосподарського виробництва / О.А. Бугуцький. – Київ, 1976. – 264 с.
4. Бровдій А.М. Організація публічних закупівель / А.М. Бровдій. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2018. – 183 с.
5. Вершинина Е.С. Эффективность государственных закупок / Е.С. Вершинина // Молодой ученый. – 2015. – № 5. – С. 339 - 340.
6. Вишневська О.М. Державні закупівлі у системі “Prozorro”: проблеми й недоліки [Електронний ресурс] / О.М. Вишневська, Ю.В. Ананійчук, О.А. Куліш [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/15.pdf>.
7. Гальчинський Л. Ю. Оцінка функціонування електронної системи «Prozorro» як інструмента державних закупівель / Л. Ю. Гальчинський // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – 2017. – № 11. – С. 45-51.
8. Гальчинський Л. Ю. Імітаційна модель оцінки механізму державних закупівель з метою підвищення їх ефективності [Електронний ресурс] / Л.Ю. Гальчинський. – Режим доступу: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/7024/1/05_23.pdf.
9. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А.Ф. Гойко. – К.: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.

10. Голубева Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубева, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С. 15–18.
11. Горбатюк Я. В. Правова характеристика процедур публічних закупівель за Законом України "Про публічні закупівлі" [Електронний ресурс] / Я.В. Горбатюк // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2016. – № 3. – С. 132-137.
12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
13. ДСТУ 4163-2003 «Державна уніфікована система документації. Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації. Вимоги до оформлювання документів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
14. Державне регулювання закупівель в умовах реалізації адміністративної реформи / Івано-Франківський центр науки, інновацій та інформатизації. – Івано-Франківськ, 2012. – 138 с.
15. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – С.-Пб., 1992. – 496 с.
16. Економіка підприємства: формування компетентностей на основі тренінгів: навчально-практичний посібник / М.В. Афанасьєв, М.В. Боровик, А.В. Діоба, та ін. ; за заг. ред. М. В. Афанасьєв. – Харків: ІНЖЕК, 2013. – 360 с.
17. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; наук.- ред. колегія: Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. – К.: НАДУ, 2011. – Т. 6: Державна служба; наук.-ред. колегія: С.М. Серьогін (співголова), В. М. Сороко (співголова) та ін. – 524 с.
18. Звіт, що містить аналіз функціонування системи публічних закупівель та узагальнену інформацію про результати здійснення контролю у сфері закупівель за 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c75452b3-bcf4-4bb7-b643-2a9069682cc5&title=ZvitSferiPublichnikhZakupivelZa2019-Rik-vizualizovanaVersiia->.
19. Звіт, що містить аналіз функціонування системи публічних закупівель та узагальнену інформацію про результати здійснення контролю у сфері закупівель за 2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3befc2bd-57c1-4e5b-9d2c-e36a1f624b8c&title=ZvitSferiPublichnikhZakupivelZa2018-Rik>.
 20. Здирко Н.Г. Теоретичні підходи до визначення поняття “публічні закупівлі” [Електронний ресурс] / Н.Г. Здирко. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2019/110.pdf.
 21. Здирко Н.Г. Державне регулювання та контроль у сфері публічних закупівель / Н.Г. Здирко // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнародний науковий журнал. – 2019. – № 3-4. – Режим доступу: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/issue/archive>
 22. Івашків Т.С. Використання показника порівняльної економічної ефективності в умовах ринкової економіки // Наукові записки за матеріалами IV Міжн. конф. студентів та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання». – Т. 1. – Донецьк, 2003. – С. 99-100.
 23. Іщенко І.І. Оцінка економічної ефективності виробництва та затрат / І.І. Іщенко, С.П. Терещенко. – К.: Вища школа, 1991. – 187 с.
 24. Ісаєва О. Проблеми здійснення державних закупівель через електронну систему ProZorro / О. Ісаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/66246/1/Iaieva_Problemy.pdf;jsessionid=0EEAF6632D111E64A1642D6859167089.
 25. Катроша Л. Система державних закупівель в Україні: теоретичні аспекти / Л. Катроша // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 98–107.

- 26.Квач В. Ю. Загальнотеоретичні положення про публічні закупівлі: поняття та призначення / В. Ю. Квач, Р. В. Афанасієв // Молодий вчений. – 2017. – № 11. – С. 884-887.
- 27.Клейнер Г. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике [Электронный ресурс] / Г. Клейнер Г, Д.Петросян, А. Беченов. – Режим доступа: <https://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/gov-2004.pdf>.
- 28.Ковалев А.П. Экономическая эффективность в машиностроении / А.П. Ковалев, М.К. Кочалос. – М.: Машиностроение, 1978. – 255 с.
- 29.Колотій В.М. Специфіка ринку державних закупівель / В.М. Колотій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 3. – С. 24–27.
- 30.Критенко О.О. Сутність та особливості функціонування системи державних закупівель / О.О. Критенко. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 9. - С. 42-53.
- 31.Кравченко В. М. Формалізація процедур в системі публічних закупівель PROZORRO / В. М. Кравченко, І. Г. Сивицька, Д. Г. Теленкова // Економіка і організація управління. – 2018. – № 1. – С. 24-33.
- 32.Критенко О.О. Шляхи вдосконалення системи державних закупівель / О.О. Критенко, Т.С. Тоцька // Механізми державного управління. – 2019. – № 3. – С. 74-80.
- 33.Критенко О.О. Теоретичні підходи до визначення поняття «державні закупівлі» / О. О. Критенко // Вісник Академії митної служби України. – 2014. – № 1. – С. 25-28.
- 34.Кузьмін О. Є. Системний аналіз і прийняття інноваційних рішень: навч. посібник / О. Є. Кузьмін, О. О. Жовтанецька, Н. О. Заяць. – Львів: Новий світ-2000, 2018. – 227 с.
- 35.Кулак Н.В. Передумови вдосконалення системи державних закупівель шляхом створення електронної системи торгів / Н.В. Кулак // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2014. – Вип. 2. – С. 274-282.

36. Куц А.Р. Переведення закупівель в електронний формат як ефективний інструмент боротьби з корупцією [Електронний ресурс] / А.Р. Куц. – Режим доступу: <https://ktru.kpi.ua/wp-content/uploads/2017/02/NDR-Kuts.pdf>.
37. Макаровська Т.П. Економіка підприємства / Т.П. Макаровська, Н.М. Бондар: навч. посібник. – К.: МАУП, 2013. – 298 с.
38. Макмиллан Р. Экономикс / Р. Макмиллан. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998. – 384 с.
39. Мартинович Д. Є. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги / Д.Є. Мартинович // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 70-76.
40. Мацибора В. І. Економіка підприємства: навчальний посібник / В.І. Мацибора, В. К. Збарський, Т. В. Мацибора. – 3-тє вид. – Київ: Каравела, 2016. – 320 с.
41. Мельников О. С. Особливості публічних закупівель як об'єкта державного регулювання економіки / О. С. Мельников // Теорія та практика державного управління. – 2016. – Вип. 1. – С. 129-135.
42. Методичний посібник з публічних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/575/1.pdf>.
43. Міняйло В. П. До питання оцінки ефективності державних закупівель / В.П. Міняйло // Облік і фінанси. Серія: Економічні науки, 2010. – Вип. 7(2). – С. 305-313.
44. Міняйло В. Організація електронних державних закупівель / В. Міняйло // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 36-44.
45. Мулик Т.О. Методичний інструментарій аналізу публічних закупівель [Електронний ресурс] / Т.О. Мулик, Н.Г. Здирко. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2020/70.pdf.
46. Мулик Т. О. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 288 с.

47. Науменко С. М. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації / С. М. Науменко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1(2). – С. 242–247.
48. Нелепа В.М. Планування на аграрному підприємстві: підручник / В.М. Нелепа. – К.: КНЕУ, 2000. – 372 с.
49. Нили Э. Призма эффективности / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. – К.: Баланс-клуб, 2003. – 478 с.
50. Новаковець В. М. Фінансово-правовий механізм регулювання державних закупівель: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 – адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право / В.М. Новаковець. – Київ, 2012. – 252 с.
51. Оврамець Ю.О. Поняття та сутність «Публічних закупівель» в адміністративному праві України [Електронний ресурс] / Ю.О. Оврамець. – Режим доступу: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Pravo/article/download/9261/8389>.
52. Овсянюк-Бердадіна О.Ф. Організаційно-економічний механізм державних закупівель послуг: Автореф. дис. ... канд. економ. наук. – Тернопіль, 2009. – 22 с.
53. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
54. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Каніщенко та ін. За ред. С.В. Мочерного. – К.: ВЦ "Академія", 2001. – 472 с.
55. Падерин И.Д. Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 89–95.
56. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз публічних закупівель: методичні та практичні аспекти / І. М. Парасій-Вергуненко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка». – 2017. – № 7 (35). – С. 65-71.

57. Перелік типових документів, які створюють під час діяльності державних органів та органів місцевого самоврядування, інших установ, підприємств та організацій, із зазначенням строків зберігання документів: Наказ Міністерства юстиції України від 12.04.2012 р. № 578/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
58. Правила організації діловодства та архівного зберігання документів у державних органах, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах і організаціях: Наказ Міністерства юстиції України від 18.06.2015 р. № 1000/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
59. Петренко М. І. Економіка підприємства. Т. І: навч. посібник / М.І. Петренко, А. Г. Драбовський, В. М. Петренко; за заг. ред. М.І. Петренко. – Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2018. – 432 с.
60. Петруненко Я. В. Господарсько-правові основи державних закупівель в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 – господарське право; господарсько-процесуальне право / Я. В. Петруненко. – Одеса, 2013. – 215 с.
61. Письменна М.С. Концепція аналізу ефективності системи державних закупівель / М.С. Письменна // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – № 5(10). – Режим доступу: http://http://www.easterneuropeebm.in.ua/journal/10_2017/23.pdf.
62. Письменна М.С. Методологія та організація аналізу і контролю закупівель за державні кошти [Електронний ресурс] / М.С. Письменна. – Режим доступу: http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/Avtoreferat_Pismenna-M.S..pdf.
63. Поклонський С.Т. Економіка підприємства / С.Т. Поклонський, В.Г. Мухопадов: навч. посібник. – К.: Віктар, 2011. – 178 с.
64. Порядок роботи з електронними документами у діловодстві та їх підготовки до передавання на архівне зберігання: Наказ Міністерства

- юстиції України від 11.11.2014 р. № 1886/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
65. Порядок розміщення інформації про публічні закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 11.06.2020 р. № 1082 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
66. Про веб-портал Уповноваженого органу з питань закупівель: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 07.04.2020 р. № 648 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
67. Про електронні довірчі послуги: Закон України від 5.10.2017 р. № 2155-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
68. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
69. Про електронний цифровий підпис: Закон України від 22.05.2003 р. № 852-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
70. Про затвердження особливостей закупівель за рамковими угодами та їх укладення: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15.09.2017 р. № 1372 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
71. Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 15.04.2020 р. № 708 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
72. Про затвердження примірної тендерної документації: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 13.04.2016 р. № 680 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.

- 73.Про затвердження Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб): Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 30.03.2016 р. № 557 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 74.Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 11.06.2020 № 1082 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua>.
- 75.Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. № 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 76.Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 77.Про Національний архівний фонд та архівні установи: Закон України від 24.12.1993 № 3814-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 78.Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 79.Склабінська А. І. Фінансовий аналіз: навч. посібник / А.І. Склабінська, С.А. Дrajниця, Л. Д. Федорук ; за заг. ред. М.П. Войнаренко. – Львів: Новий світ-2000, 2013. – 342 с.
- 80.Смиричинський В.В. Прок'юремент як механізм формування конкурентоспроможного ринку державних закупівель європейського типу в Україні / В. В. Смиричинський // Конкуренція. Вісник Антимонопольного Комітету України. – 2004. – № 4. – С. 11-16.
- 81.Стефанюк О. Д. Управління розвитком компанії [Електронний ресурс]: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення навчальної

- дисципліни студентами спеціальності 8.03050401 «Економіка підприємства» ПУЕТ / О. Д. Стефанюк. – Полтава: ПУЕТ, 2018. – 128 с.
82. Типове положення про архівний підрозділ державного органу, органу місцевого самоврядування, державного і комунального підприємства, установи та організації: Наказ Міністерства юстиції України від 10.02.2012р. № 232/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
83. Ткаченко Н. Б. Управління державними закупівлями: монографія / Н.Б. Ткаченко. – К.: Книга, 2007. – 192 с.
84. Уманців Ю.М. Еволюція ролі держави в економіці / Ю.М. Уманців, О.І. Міняйло // Економічний вісник університету. – 2016. – № 28/1. – С. 140-148.
85. Фалко Ю. Удосконалення управління системою державних закупівель в умовах модернізації економіки України / Ю. Фалко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – Вип. 3. – С. 133–139.
86. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
87. Чабан В. Електронні державні закупівлі: на шляху до інтеграції з ЄС [Електронний ресурс] / В. Чабан. – Режим доступу: http://www.vkr.ua/content/news/files/yur_gazeta_chaban_52498_article_1452858542_ua.pdf.
88. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс] / А.В. Череп, Є.М. Стрілець // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>.
89. Чернуха Д.В. Проблеми функціонування та перспективи розвитку системи державних закупівель ProZorro / Д.В. Чернуха // Молодий вчений. – 2018. – № 11 (63). – С. 1231-1234.
90. Чучук Ю.В. Теоретична сутність понять економічна ефективність та ефективність діяльності [Електронний ресурс] / Ю.В. Чучук // Ефективна

- економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу:
<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2765>.
91. Шатковський О. Електронні державні закупівлі: пошук українського шляху [Електронний ресурс] / О. Шатковський, Г. Файвеш. – Режим доступу: <http://eupublicprocurement.org.ua/e-procurement-finding-away-for-ukraine.html?lang=RU>.
92. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
93. Шнипко О. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки / Шнипко О. // Економіка України. – 2015. - № 7. – С. 23-35.
94. Business Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.businessdictionary.com/definition/procurement.html>.
95. ProZorro Продажі. Аналітичний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bi.prozorro.sale/#!/>.
96. Інфобокс Прозорро [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://infobox.prozorro.org/>.
97. Сайт державної служби статистики України. – Режим доступу:
<http://www.ukrstat.gov.ua>.

Роботу виконала _____

«__» _____ 2021 р.