Відповідно до законодавства переважна більшість державних підприємств України повинні проводити закупівлі товарів або послуг виключно через тендери в системі Prozorro на авторизованих електронних майданчиках.

Наприклад, замовник може оголосити тендер на закупівлю канцелярських товарів, умовами якого також буде доставка до підприємства. А може відкрити окремі тендери на закупівлю канцтоварів та їх доставку, отримавши товар в одного постачальника, а послугу з доставки – у іншого. Головне, щоб вартість послуги не перевищувала вартості самого товару.

Також закупівлі класифікуються за рівнем вартості товарів, послуг та робіт. Гранична вартість («пороги») та порядок здійснення «надпорогових» закупівель визначаються нормами Закону України «Про публічні закупівлі».

На законодавчому рівні, Законом України «Про публічні закупівлі» встановлено, що:

1) конкурентна процедура закупівлі (тендер) – здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу;

2) публічна закупівля (закупівля) – придбання замовником товарів, робіт і послуг у порядку, передбаченому Законом України «Про публічні закупівлі».

Таким чином, можна стверджувати, що закріплення визначення понять на законодавчому рівні дозволяє уникнути розбіжностей при тлумаченні понять «публічні закупівлі» та «тендери».

ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕНДЕРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

М. В. Манжуров, *студент спеціальності Публічні закупівлі, група ПЗ-61 м*
В. А. Кулик, *д. е. н., доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту*
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Тендери повинні відповідати таким критеріям як: відкритість, добросовісна конкуренція, максимальна економічна вигода, відсутність дискримінації учасників, неупередженість.

Проведення тендерних торгів, умовно, можна розділити на п’ять етапів: 1) старт торгів; 2) подача тендерних пропозицій; 3) тендерний аукціон; 4) оцінка пропозицій; 5) підписання договору.

Перший етап тендера. Старт торгів.

Замовник організовує про ведення закупівлі шляхом публікації відповідного оголошення на електронних майданчиках, що мають акредитацію Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Через державний сайт prozorro.gov.ua торги не проводяться.

В оголошенні зазначаються документи для участі в тендері і умови участі в ньому:

1) опис товарів/послуг/робіт, які планується придбати;

2) кваліфікаційний рівень учасників;

3) критерії та методики оцінки пропозицій, що надійшли.

Другий етап. Подача тендерних пропозицій.

Дізнавшись про тендер, потенційні компанії-виконавці реєструються на електронному майданчику, вивчають правила участі в аукціоні і починають збір запитуваних документів. Для подачі заявок відводиться певний термін. Всі дії проводяться онлайн, але це не означає, що до підготовки пропозиції можна поставитися поблажливо. Навіть формальна помилка часто стає причиною відхилення пропозиції, тому всі дані потрібно попередньо перевірити, причому краще кілька разів.

Поки до завершення терміну прийому заявок залишається більше 10 днів, учасники можуть задавати питання ініціатору тендеру. На відповідь відводиться 3 дні. Якщо замовник вирішив змінити умови участі в держзакупівлі, термін прийняття заявок автоматично продовжується на 7 днів або більше. А всі учасники отримують про це відповідне повідомлення. Для допуску до аукціону їм потрібно скорегувати подану документацію. Якщо компанія-претендент не відповідає новим умовам торгів або з якихось причин вирішила не брати участі в них, вона може відкликати заявку.

Третій етап. Тендерний аукціон.

Коли починається тендер, компанії-претенденти в заздалегідь визначеному порядку знижують ціни. Попередньо електронна система відкриває всі пропозиції, оскільки до старту аукціону їх ніхто не бачить. Для торгів передбачено три етапи. Кожен новий починається з останньої суми попереднього.

При зниженні ціни учасники повинні робити крок вище мінімально передбаченого умовами закупівлі. Проведення аукціону є відкритим.

Щоб відбулися допорогові торги, заявку повинен подати хоча б один учасник. Для надпорогових закупівель мінімум становить два учасники. В іншому випадку аукціон скасовують.

Четвертий етап тендера. Оцінка пропозицій.

Коли завершується тендер, визначення переможця відбувається за принципом найбільшої фінансової вигоди. Крім того, система може враховувати і нецінові критерії:

1) суму можливих експлуатаційних витрат;
2) форми оплати;
3) умови гарантії;
4) термін здачі проекту.

Замовник вивчає пропозицію з мінімальною ціною протягом 5 днів (іноді до 20). Якщо документація, що міститься в заявці, відповідає умовам тендера, її автора можуть відразу оголосити переможцем, залишивши без уваги пропозиції інших учасників. Якщо ж перший розглянутий претендент не відповідає критеріям відбору, заявки оцінюються далі. При відхиленні всіх заявок торги скасовуються.

П’ятий етап тендера. Підписання договору.

Фінальній частині тендерної процедури передує публікація на електронному майданчику повідомлення про визначення переможця, з яким замовник планує підписати договір. Повідомлення відповідного змісту отримує кожен з учасників. Якщо у кого-то з них є підстави для того, щоб оскаржити торги, він направляє скаргу до Уповноваженого комітету. Також учасники аукціону можуть вимагати від замовника роз’яснювальні дані по тому, якими конкурентними перевагами володіє переможець.

Список використаних інформаційних джерел

1. Карпенко Є. А. Аудит бізнес-ризиків: переваги, недоліки та можливості застосування в Україні / Є. А. Карпенко, В. А. Кулик. – Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2019. Вип. 33 (2019).– С. 156–160.
2. Кулик В. А. Торги з обмеженою участю: порядок проведення та необхідність застосування підприємствами та установами в Україні / Кулик В. А., Карпенко Є. А. / Науковий вісник ПУЕТ. – 2019. – № 3. – С. 89–92.