

## КОНКУРСНІ ЗАКУПІВЛІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Кушнір Т. М.

*Львівський національний університет ім. Івана Франка*

Рішення про вибір способу чи процедури закупівлі з кожним роком стає все важливішим для промислового підприємства. В умовах загострення конкуренції на сировинних ринках та ринках капіталу, оптимальне використання фінансових ресурсів може принести конкурентну перевагу, і навпаки, може призвести до виникнення значних труднощів.

Питання вибору процедури недостатньо досліджене вітчизняною науковою літературою, оскільки на більшості промислових підприємств конкурентні процедури застосовуються нечасто через застосування «відкатно-корумпованої» системи вибору постачальника, яка є вигідною для осіб, на яких часто покладається прийняття основних рішень про закупівлю.

Головне завдання, яке ми ставимо сьогодні перед собою – це обґрунтування доцільності використання конкурсних процедур закупівель промисловими підприємствами.

Вибір способу закупівлі, в першу чергу, залежить від:

- ✓ цілей закупівлі;
- ✓ предмету закупівлі;
- ✓ кон'юнктури ринку;
- ✓ закупівельної політики компанії, включаючи вимоги внутрішніх нормативних документів.

Зауважимо, що конкретний набір використовуваних процедур залежить від закупівельних правил організації. А для закупівель державних структур визначається спеціальним законодавством.

Закон України «Про здійснення державних закупівель» визначає 5 конкурсних процедур здійснення закупівель товарів, робіт та послуг:

- 1) процедура відкритих торгів;
- 2) процедура двоступеневих торгів;
- 3) процедура запиту цінових пропозицій;
- 4) процедура попередньої кваліфікації;
- 5) процедура закупівлі в одного учасника [1].

Основним способом конкурентних закупівель є **відкриті торги**, в яких може взяти участь будь-який правомочний постачальник.

Повідомлення, зазвичай, публікується в спеціалізованих виданнях (в т. ч. і електронних), - часто на інтернет-сайті замовника, провідних газетах і журналах та інших засобах масової інформації.

Представники всіх постачальників, що надали конкурсні пропозиції, запрошуються на публічну процедуру відкриття, під час якої оголошуються учасники конкурсу та їх цінові пропозиції.

Конкурсний комітет проводить оцінку всіх пропозицій на предмет відповідності вимогам конкурсної документації, включаючи оцінку правомочності і кваліфікації постачальників. Після чого на основі критеріїв, визначених конкурсною документацією, визначається переможець, з яким проводяться переговори з метою укладання контракту.

**Процедура двоступеневих торгів** може застосовуватися за умов:

- коли замовник не може визначити необхідні технічні, якісні характеристики (специфікації) товарів (робіт) або визначити вид послуг та якщо для прийняття оптимального рішення про закупівлю необхідно провести попередні переговори з учасниками;
- коли предметом закупівлі є здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок, виконання дослідно-конструкторських, будівельних робіт.

При застосуванні цієї процедури учасники на першому етапі подають свої пропозиції без вказаної ціни. Вивчивши пропозиції, організатор конкурсу може внести зміни і доповнення в конкурсну документацію. На другому етапі учасники подають заявки, підготовані з врахуванням змін, вказавши в них вже і ціни.

Замовник здійснює закупівлю шляхом застосування **процедури запиту цінових пропозицій** щодо товарів і послуг, для яких існує постійно діючий ринок, за умови, що їх вартість не перевищує 200 тисяч гривень. В ході застосування цієї процедури, після запиту ціни на одну й ту ж продукцію в різних постачальників, обирається найдешевша пропозиція. Запит цінових пропозицій здійснюється не менше як в трьох постачальників, при чому порівнюватись повинна однотипна продукція.

**Процедура попередньої кваліфікації** застосовується у разі необхідності попереднього визначення кваліфікаційної відповідності, фінансово-економічного стану та технічних і організаційних можливостей учасника.

У разі проведення попередньої кваліфікації учасників до подальшої участі у торгах допускаються всі учасники попередньої кваліфікації, які пройшли таку кваліфікацію, але не менше двох. Дана процедура найчастіше використовується при закупівлі консультаційних послуг.

**Процедура закупівлі в одного учасника** - це процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником після проведення переговорів з одним або кількома

учасниками та акцепту пропозиції переможця процедури закупівлі в одного учасника.

Процедура закупівлі в одного учасника застосовується замовником як виняток у разі:

1) закупівлі творів мистецтва або закупівлі, пов'язаної із захистом прав інтелектуальної власності, або укладення договору про закупівлю з переможцем архітектурного чи мистецького конкурсу;

2) відсутності конкуренції на товари, роботи чи послуги, які можуть бути поставлені, виконані чи надані тільки певним постачальником (виконавцем), за відсутності при цьому альтернативи;

3) нагальної потреби у здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих економічних чи соціальних обставин, які унеможливають дотримання замовниками строків для проведення процедур конкурсних торгів, зокрема пов'язаних з негайною ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, а також наданням у встановленому порядку Україною гуманітарної допомоги іншим державам;

4) якщо замовником було двічі відмінено процедуру закупівлі через відсутність достатньої кількості учасників;

5) потреби здійснити додаткову закупівлю у того самого постачальника з метою уніфікації, стандартизації або забезпечення сумісності з наявними товарами, технологіями, роботами або послугами, якщо заміна попереднього постачальника може призвести до несумісності або виникнення проблем технічного характеру, пов'язаних з експлуатацією та обслуговуванням;

6) закупівлі товарів на товарних біржах

7) закупівлі товарів у разі припинення господарської діяльності, зокрема внаслідок банкрутства, за домовленістю з кредиторами [1].

Кожна із зазначених процедур закупівель може допомогти зробити близький до оптимального для даних умов вибір контрагента. В деяких випадках, для зниження ризиків покупця, пов'язаних з закупівлями невідомих товарів чи роботою з невідомим постачальником, доцільно також здійснити пробне замовлення чи вимагати надання взірця продукції. Однак, навіть при вдалому виконанні пробного замовлення, існує проблема ефекту масштабу – постачальник, здатний виконати невелике замовлення може не володіти необхідними ресурсами і досвідом для реалізації значного контракту.

*1. Закон України «Про здійснення державних закупівель» // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17>*