

Отже, базовим чинником активного і стабільного розвитку підприємств автомобілебудування є механізм інституційного регулювання, завданням якого є створення сприятливих умов для розвитку, а основним джерелом формування конкурентних переваг є мінімізація витрат та підвищення якості продукції згідно з світовими стандартами, для цього необхідно здійснити технічне переоснащення вітчизняних автомобілебудівних підприємств, вдосконалити технології виробництва та досягнути високого рівня локалізації виробництва.

**С.Г. ТОКАРЧУК, О.Я КОБИЛЮХ**  
Національний університет "Львівська політехніка"

### **ВІТЧИЗНЯНА ЕЛЕКТРОННА СИСТЕМИ ЗАКУПІВЕЛЬ: ОСОБЛИВОСТІ ТА НЕДОЛІКИ**

© Токарчук С.Г., Кобилюх О.Я., 2018

Найбільш поширеним методом державних закупівель на сьогоднішній день в Україні є проведення конкурсних торгів. Електронна система закупівель – інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією і документами в електронному вигляді, до складу якої входять веб-портал Уповноваженого органу, авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами.

Відповідно до законодавства про відкриті закупівлі, усі закупівлі державних підприємств повинні проводитися за допомогою тендерів. Потреба у закупівлях товарів або речей повинна бути оприлюдненою на тендерних майданчиках, що авторизовані системою державних закупівель Prozorro. Ініціатор закупівель самостійно обирає майданчик, на якому буде розміщуватися оголошення про потребу в проведенні закупівель.

Відкриті торги можна вважати такими, що відбулися, якщо по оголошенню отримано щонайменше дві тендерні пропозиції. Якщо учасником подається пропозиція, що не відповідає вимогам тендеру, вона виключається зі списку, а вибір переможця здійснюється на користь іншого учасника за списком, який відповідає вимогам процедури закупівель.

Після того, як оголошення є поданим, замовник тендеру очікує тендерні пропозиції та тримає їх нерозкритими до дати, що зазначається в оголошенні. Після того, як заявки є отриманими, з учасниками проводиться додаткова процедура, яка включає ознайомлення із технічними деталями виконання завдань. Після того, як вся інформація є подана, організатор аукціону має право виключити учасників із тендеру, якщо вони не відповідають вимогам.

При настанні дати проведення розкриття пропозицій формується тендерна комісія, яка проводить розкриття документів та перевіряє їх на відповідність вимогам. Після вивчення пропозицій формуються висновки про переможця. Замовник укладає договір не раніше ніж через 10 днів з дня оприлюднення повідомлення про намір укласти договір, але не пізніше 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір.

Інтернет платформи для державних та комерційних закупівель:

- ДЕРЖАВНІЗАКУПІВЛІ.ОНЛАЙН;
- Smarttender;
- E-Tender;
- ТендерГид;
- ZAKUPKI.EDUCATION.

Тож, очевидно, що ця сфера закупівель досить інтенсивно розвивається. В даному списку вказані лише найбільш популярні платформи. Відвідавши кожну з них, можна зробити висновок, що всі

вони є типовими. Тобто функції та опції цих сайтів є майже однаковими і різниця полягає лише в оформленні, поданні інформації та популярності платформи. Оскільки всі вони є базуються на системі державних закупівель Prozorro, відповідно вони мають спільні позитивні та негативні риси.

Проблеми:

- Динамічність цін. Розглянемо питання підвищення вартості товару, вже після підписання договору. Отже, які варіанти має компанія-виконавець? Відповідно до Законодавства України вона має змогу покрити лише врахованими в розрахунках тендерної пропозиції переможця коштами на покриття ризику та/або кошти на покриття додаткових витрат, пов'язаних з інфляційними процесами. Якщо підприємство не має змоги прокрити збитки, від суми, на яку було укладено угоду, то у даному випадку єдиним вирішенням цієї проблеми є розірвання договору закупівлю, зробити перерахунок проектно-кошторисної документації та після її експертизи повторно провести процедуру закупівлі невиконаних робіт.
- Абстрактність деяких термінів в законі. У законі України «Про публічні закупівлі» присутній термін «тендерна пропозиція». Відповідно до законодавства тендерна пропозиція подається в електронному вигляді через електронну систему закупівель. Документ з тендерною пропозицією подається в електронному вигляді шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, де зазначається інформація про ціну, інші критерії оцінки (у разі їх встановлення замовником), інформація від учасника про його відповідність кваліфікаційним (кваліфікаційному) критеріям, вимогам, визначеним у статтях цього Закону і в тендерній документації, та завантаження необхідних документів, що вимагаються замовником у тендерній документації. Можна вважати, що визначення є чітко поданим та зрозумілим, проте досить часто компанії-замовники використовують цей термін для відхилення заявки учасника чи навіть переможця торгів. Оскільки, у кожного підприємства є свої чіткі критерії щодо цієї «тендерної пропозиції», які вони «випадково» забувають включити у документацію, яку подають на сайті.
- Виключення учасників із тендеру. Спираючись на інформацію подану вище, можемо зробити висновок якщо у компанії-учасника аукціону присутні будь-які проблеми з документами, то вона не може здобути перемогу. Проте на практиці ми маємо кардинально відмінну ситуацію. Тендерна комісія починає розглядати подані документи вже після оголошення переможця торгів. І це призводить до певних незручностей, оскільки учасники даних торгів вже отримали результат, вони відповідно вкладають свій капітал у інші закупівлі, а від так страждає компанія-замовник. Оскільки, вона втрачає і переможця торгів і відбирає тим самим можливість у інших учасників тендеру на перемогу.

1. <https://tendergid.ua>
2. <https://e-tender.ua>
3. <https://dzo.com.ua/>
4. <https://education.zakupki.prom.ua>