

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ Й НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Казімірова Б. А

здобувач освіти другого (магістерського) рівня

за спеціальністю 081 – Право

Державний податковий університет

Науковий керівник: Чайка В. В.

доктор юридичних наук, доцент,

професор кафедри фінансового та податкового права

Державний податковий університет

м. Ірпінь, Київська область, Україна

У держави для здійснення своїх функцій постійно існує потреба в закупівлі товарів і послуг, що реалізується через публічні закупівлі. В Україні публічні закупівлі регулюються Законом України «Про публічні закупівлі» № 922-VIII, який встановлює порядок проведення закупівель, основні умови та принципи їх здійснення. Застосування електронних систем, зокрема Prozorro, дозволяє підвищити прозорість, запобігти корупційним ризикам та забезпечити рівний доступ до участі в торгах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика вдосконалення системи публічних закупівель залишається надзвичайно актуальною. Серед українських дослідників можна виділити низку вчених, які активно займаються цією тематикою: Г. Белінська, В. Зубар, С. Касінов, В. Мельников, В. Смиричинський, Н. Ткаченко, О. Підмогильний, Д. Чернуха. Водночас спостерігається нестача досліджень, спрямованих на реформування системи публічних закупівель з урахуванням розвитку інформаційних технологій. Особливо важливою є робота над створенням умов для більш ефективного доступу підприємств мікро-, малого та середнього бізнесу до участі в публічних закупівлях.

Провідною рушійною силою глобалізаційних та інтернаціоналізаційних процесів в економіці є стрімкий розвиток мережевих технологій, який із засобу комунікації перетворюється на дієвий інструмент здійснення бізнесу. У результаті застосування мережевих технологій як важливої складової бізнес-процесів виникає новий вид бізнесу – електронний бізнес. Цей вид бізнесу можна лише умовно вважати «новим», оскільки при його функціонуванні застосовуються подібні до традиційного бізнесу елементи, такі як: використання аналогічних продуктів (товарів, робіт, послуг); інформаційні потоки,

джерела доходів і напрями витрат; а також прагнення досягти переваг для постачальників і споживачів. Водночас специфіка Е-бізнесу, що здійснюється виключно в онлайн-середовищі, обумовлює появу певних особливостей, які впливають на всі аспекти господарської діяльності.

Електронні бізнес-процеси охоплюють такі операції, як купівля та продаж товарів, робіт і послуг; обслуговування клієнтів; обробка платежів; контроль за діяльністю; співпраця з бізнес-партнерами; обмін інформацією; управління персоналом; рекрутинг тощо.

На сьогодні до традиційних форм Е-бізнесу належать: електронні гроші, електронний обмін інформацією, електронний рух капіталу, електронний банкінг, електронна торгівля, електронний маркетинг, а також електронне страхування.

Одним із важливих секторів Е-бізнесу є сектор B2G. Модель B2G (бізнес-влада) передбачає взаємодію бізнесу та адміністрації і включає ділові зв'язки комерційних структур із державними організаціями, починаючи від місцевої влади й закінчуючи міжнародними організаціями. Цей вид взаємодії має значне поширення в Європі та США, а з 1 квітня 2016 року почав новий етап розвитку в Україні, із введенням у дію системи електронних державних закупівель ProZorro.

За даними Публічного модуля аналітики [2] за час функціонування системи електронних державних закупівель ProZorro по лютий 2021 року, за її допомогою здійснено 8,58 млн закупівельних процедур, у яких взяли участь 49,99 тис. організаторів торгів і 385,37 тис. учасників торгів. Торги здійснюються через авторизовані електронні майданчики системи ProZorro, їх кількість постійно зростає.

Відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі», під час здійснення закупівель передбачена можливість проведення різних їх видів [1]:

- спрощені закупівлі;
- звіт про договір про закупівлю;
- відкриті торги;
- торги з обмеженою участю;
- переговорна процедура закупівлі;
- конкурентний діалог.

Досліджуючи питання публічних закупівель, можна виділити дві ключові групи проблем, які виникають у процесі їх здійснення:

1. Загальні проблеми публічних закупівель в Україні.
2. Проблеми, що стосуються конкретних етапів процесу закупівель.

До загальних проблем належить, зокрема, низький рівень кваліфікації учасників. Це може призводити до неправильного складання тендерних пропозицій, що містять некоректні специфікації чи неадекватну ціну. Такі

помилки ускладнюють виконання тендерних умов або стають причиною закупівель за завищеними цінами.

Перші кроки для подолання цієї проблеми вже зроблено: в Україні функціонують курси підвищення кваліфікації, а також освітні програми бакалаврського та магістерського рівнів. Важливим напрямом є введення посад уповноважених осіб Prozorro, які відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» [1] відповідають за організацію та проведення процедур закупівель. Їх обов'язки включають забезпечення чесності та об'єктивності процедур, оприлюднення достовірної інформації, а також заповнення річного плану закупівель у системі Prozorro.

Окрім цього, до загальних проблем належить можливість уникнення відкритих торгів через дроблення предмета закупівлі при здійсненні допорогових закупівель.

До проблем конкретних етапів закупівельного процесу, зазначених Г.В. Белінською [3], належать:

- Проблема планування закупівель: уже на етапі планування обсягу та номенклатури товарів може здійснюватися лобіювання, що призводить до рішень на користь зацікавлених осіб замість врахування державних інтересів.

- Проблема предмета закупівлі: визначення характеристик товару чи послуги може бути спрямоване на забезпечення вигоди конкретним виробникам чи постачальникам.

- Проблема кваліфікаційної відповідності: кваліфікаційні вимоги іноді спеціально адаптуються під певного учасника.

- Проблема прозорості тендерів: створення штучних причин для відмови конкурентам, особливо у «паперових» процедурах.

- Проблема укладання договорів: через додаткові угоди можуть змінюватися умови (ціна, обсяг товару).

- Проблема оплати: можливі маніпуляції із затримкою платежів, що створює дискримінацію постачальників.

- Проблема приймання товару: існують ризики змов між постачальниками та закупівельниками, що може включати фальсифікацію документів про постачання.

Такі проблеми ускладнюють ефективну взаємодію між державними закупівельниками та бізнесом, особливо малим і середнім. Для їх вирішення необхідне поступове реформування системи публічних закупівель в Україні.

Ураховуючи вищевикладене, можна сформулювати низку конкретних пропозицій із метою зниження зловживань у сфері публічних закупівель і забезпечення доступу підприємств мікро-, малого та середнього бізнесу до продуктивної участі в публічних закупівлях:

- установлення чітких кваліфікаційних вимог до фахівців у сфері публічних закупівель і, можливо, запровадження системи сертифікації спеціалістів;
- посилення контролю за публічними закупівлями з боку контролюючих органів і громадянського суспільства;
- посилення відповідальності учасників процесу публічних закупівель;
- забезпечення можливості повного електронного документообігу у сфері публічних закупівель.

Література:

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 23.01.2021 № 922-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення: 06.12.2024).
2. Публічний модуль аналітики Бі. URL: <https://dozorro.org/tools/public-bi> (дата звернення: 06.12.2024).
3. Белінська Г. В. Актуальні проблеми державних закупівель в Україні в умовах реформування. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2016. Вип. 5. С. 125–131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2016_5_20 (дата звернення: 06.12.2024).