

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ І АУДИТУ

Кафедра обліку і контролю в сфері публічного управління

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

на тему

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРІВ, РОБІТ
ТА ПОСЛУГ ЗА ДЕРЖАВНІ КОШТИ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА
ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ**

Виконав: студент 1 курсу групи ОМОм-11
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Освітньо-наукова програма – Міжнародний облік
Демкович В.Ю.

Керівник: д.е.н., професор Лучко М.Р.

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка ECST _____

Члени комісії:

_____ (прізвище та ініціали)

_____ (прізвище та ініціали)

_____ (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ.....	3
1. Теоретичні основи здійснення закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти.....	5
2. Оформлення процесу закупівлі	16
2.1. Особливості укладання договорів закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти	16
2.2. Аспекти укладання договорів поставки товарів, робіт та послуг для державних потреб.....	22
3. Зарубіжний досвід закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти.....	30
Висновки	35
Список використаної літератури.....	38

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Закупівля товарів, робіт і послуг за бюджетні кошти для суб'єктів державного сектору є одним із найбільш проблемних питань в їх діяльності. Труднощі пов'язані не з відсутністю пропозицій, а з напругою, що викликана дефіцитом фінансових ресурсів таких суб'єктів. Тож дослідження можливостей і шляхів поліпшення рівня забезпечення установ державного сектору, як і інших галузей, що отримують фінансування з бюджету достатньо актуальне.

Посилюючими аргументами є також зростання рівня інфляції, нестабільність економічної ситуації, дефіцитність бюджету тощо. Важливими важелями, що мають вплив на обсяг та ефективність закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти є облік, аналіз і контроль. У зв'язку з наявністю варіантів і альтернатив, які стосуються їх застосування і удосконалення без високих фінансових витрат, саме вони можуть виступати основою оптимізації використання фінансових ресурсів при закупівлях за державні кошти.

Мета і завдання роботи. Відповідно до цього, метою дослідження є теоретичне узагальнення та обґрунтування практичних шляхів удосконалення процесу закупівель за державні кошти товарів, робіт і послуг.

Для досягнення поставленої мети треба виконати такі завдання:

проаналізувати основні етапи процесу державних закупівель, принципи їх здійснення та визначити особливості застосування різних моделей закупівель;

обґрунтувати сутність, основні функції, структуру фінансово-економічного механізму закупівель та запропонувати рекомендації щодо розвитку цього механізму на основі удосконалення конкурентних процедур закупівель;

провести оцінку ефективності фінансово-економічного механізму здійснення державних закупівель та проаналізувати динаміку успішно здійснених закупівель за державні кошти;

визначити недоліки при здійсненні закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти та знайти способи удосконалити державне регулювання у цій сфері;

розробити рекомендації щодо організації ефективного державного фінансового контролю та координації у сфері закупівель за рахунок державних коштів.

Об'єкт дослідження – процес придбання товарів, робіт та послуг за державні кошти та економічні відносини, які виникають між учасниками процесу в сфері державних закупівель.

Предметом дослідження є організаційні і теоретико-методичні аспекти закупівель за державні кошти товарів, робіт та послуг.

Методи дослідження. Методологічною базою дослідження є основи економічної теорії, теорії фінансів, праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем закупівель товарів, робіт та послуг за рахунок державних коштів. У процесі дослідження використовувались наступні методи: метод логічного узагальнення – для аналізу стану ринку закупівель; індукції та дедукції, аналізу та синтезу – при дослідженні економічних відносин між державою та іншими суб'єктами внаслідок функціонування фінансово-економічного механізму закупівель за рахунок державного бюджету; економіко-математичні, за допомогою яких розроблено методичні підходи до оцінки ефективності фінансово-економічного механізму закупівель за державні кошти.

Дослідженням проблематики закупівель за державні кошти займалися ряд науковців, зокрема: О. Алтинцева, В. Морозова, В. Смиричинський, С. Сисюк, І. Смотрицька, Н. Ткаченко, Н. Хорунжак, Н. Несторович та інші. Однак, попри широку репрезентативність і представленість обраного проблемного напрямку досліджень, невирішеними продовжують залишатись низка питань, одним з яких є забезпечення ефективності використання державних коштів.

1. Теоретичні основи здійснення закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти

Основною метою реформи публічних закупівель є створення сучасної і дієвої системи публічних закупівель, спрямованої на ефективне витрачання коштів платників податків та забезпечення потреб держави і територіальних громад, створення конкурентного середовища та подальший розвиток добросовісної конкуренції у сфері закупівель в Україні.

В Україні для центральних органів виконавчої влади та замовників, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання з 1 квітня 2016 року та для всіх замовників з 1 серпня 2016 року вступив в дію Закон України «Про публічні закупівлі». Передбачалося, що даний закон виступить ефективним важелем регулювання в сфері державних закупівель, а саме сприятиме [15; 16]:

- забезпеченню прозорого та ефективного здійснення закупівель;
- створенню конкурентного середовища у сфері публічних закупівель;
- запобіганню проявам корупції у цій сфері;
- розвитку добросовісної конкуренції.

Формування політики у сфері публічних закупівель здійснюється за такими ключовими напрямками:

гармонізація законодавства про публічні закупівлі в Україні з Директивами Європейського Союзу у сфері публічних закупівель та стандартів Угоди Світової організації торгівлі про державні закупівлі;

удосконалення електронної системи закупівель та нормативно-правової бази, що регулює цю сферу, з метою підвищення прозорості процесу здійснення публічних закупівель, об'єктивності моніторингу та контролю за здійсненням закупівель, зменшення ризиків зловживань (корупції) та підвищення довіри до сфери закупівель;

професіоналізація публічних закупівель шляхом впровадження в Україні механізму централізованих закупівель, розвитку системи професійної підготовки спеціалістів з питань публічних закупівель та поступової заміни тендерних комітетів на уповноважених осіб.

На сьогодні правове регулювання сфери публічних закупівель здійснюється відповідно до Закону України “Про публічні закупівлі”.

Тож в сфері державних закупівель для досягнення поставлених цілей було розроблено електронний майданчик «ProZorro».

З моменту створення та станом на кінець 2018 року всього в електронній системі закупівель зареєстровано близько 35 тис. організаторів закупівель та понад 210 тис. учасників закупівель. Оголошено 2,730 млн закупівель очікуваною вартістю майже 2,072 трлн грн, з яких: 458 тис. надпорогових закупівель з очікуваною вартістю 1,626 трлн грн, 784 тис. допорогових закупівель з очікуваною вартістю майже 235 млрд грн та опубліковано 1,488 млн звітів про укладені договори на суму 210 млрд грн.

Різниця суми очікуваної вартості закупівель та суми переможних пропозицій складає 7,64% або близько 65,5 млрд грн в абсолютному еквіваленті. За звітний період 2018 року за даними електронної системи закупівель було оголошено 1,252 млн оголошень про проведення закупівель, з яких 230,6 тис. (18%) склали оголошення про проведення надпорогових закупівель, 237,5 тис. (19%) допорогових закупівель та 783,7 тис. (63%) опубліковано звітів про укладені договори.

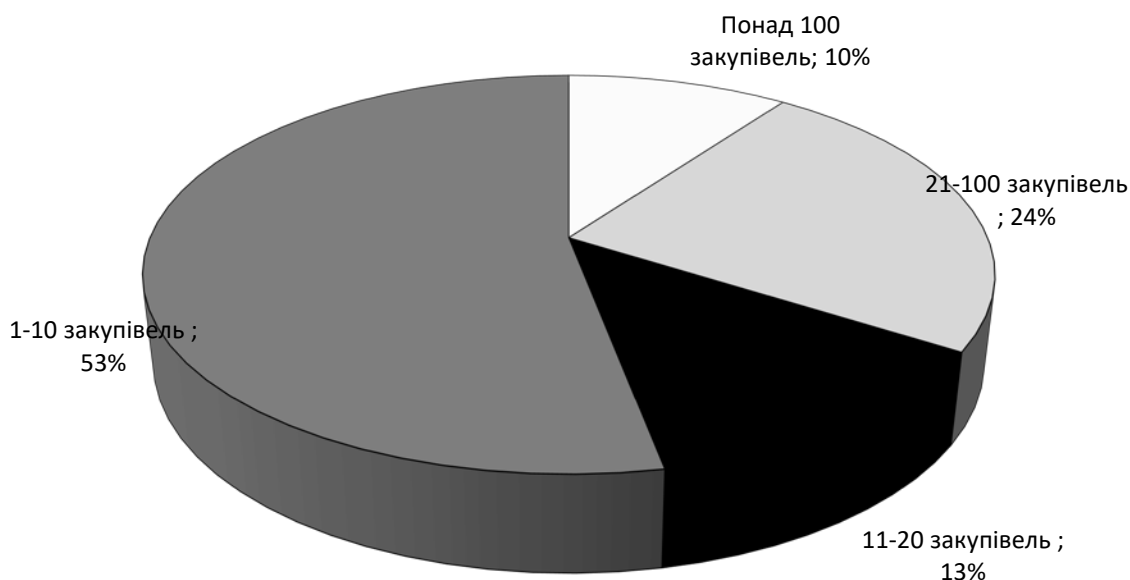
Таким чином, проведення Допорогів за кількістю склало 82% всіх оголошених закупівель в електронній системі закупівель в звітному році. Загалом кількість оголошень про закупівлі зросла на 22% порівняно з 2017 роком. Разом з тим, частка оголошень про проведення відкритих торгів зросла на 38%, звітів про укладені договори збільшилось на 36%. При цьому зменшилась кількість оголошень допорогових закупівель на 14%.

Аналіз оголошень про закупівлі свідчить, що з конкурентних методів закупівель організатори закупівель найчастіше обирають допорогові закупівлі (19%) та відкриті торги (13%), натомість не зменшується кількість звітів про укладені договори, які звітного року склали 63% загальної кількості від усіх оголошених закупівель в ЕСЗ.

Кількість організаторів, які були активні та провели свої закупівлі в 2018 році, становила понад 28 тис. Порівняно з минулим роком їх кількість зросла на 5 %.

Найбільша кількість організаторів закупівель зосереджена в Київській області та м. Київ, Дніпропетровській, Донецькій, Львівській, Одеській та Харківській областях, а найменше - в Чернівецькій, Луганській, Волинській та Тернопільській областях.

Водночас 53% всіх організаторів закупівель в 2018 році провели від 1 до 10 включно закупівель на рік, 13% всіх організаторів - 11-20 закупівель, майже 24% організаторів мають на рік від 21 до 100 закупівель, понад 100 закупівель на рік мають лише 10% організаторів (Рис. 1.1).



Примітка. Сформовано на основі Звіту Мінекономрозвитку

Рис. 1.1 Кількість проведених організаторами закупівель в 2018 рік

Загалом в 2018 році активних учасників було близько 148 тис. Порівняно з 2017 роком їх кількість збільшилась на 16%.

З усіх учасників закупівель 27% подали лише 1 цінову пропозицію в оголошених закупівлях 2018 року (всі методи закупівель, крім звітів).

Аналіз активності учасників за методами закупівель в оголошених закупівлях 2018 року показує, що найбільша їх кількість прийняла участь у процедурах відкритих торгів (37 613 учасника) та у допорогових закупівлях (31

817 учасників), не враховуючи учасників, з якими було укладено прямі договори (122 646). В переговорній процедурі зросла кількість учасників на 23% порівняно з минулим роком, а в переговорній процедурі (для потреб оборони) на 11% учасників більше ніж торік (Табл.1.1).

Таблиця 1.1

Учасники закупівель за методами закупівель

Процедура закупівлі	Кількість унікальних учасників	Приріст учасників в 2018 році в порівнянні з
Допорогова закупівля	31 817	-8%
Процедура звітування про укладений договір	122 646	21%
Переговорна процедура	11 869	23%
Відкриті торги	37 613	14%
Відкриті торги із публікацією англ. мовою	5 649	-1%
Переговорна процедура (для потреб борони)	1 141	11%

Примітка. Сформовано на основі Звіту Мінекономрозвитку

Найбільша кількість учасників зосереджена в Київській області та м. Київ - 27 200 активних учасників закупівель в 2018 році, Дніпропетровській - 10 196, Харківській - 9 219, Львівській - 7 385.

Електронна система закупівель надає значні можливості та переваги в збуті продукції та послуг. Підприємства, що виступили учасниками публічних закупівель, мали можливості отримати новий ринок для збуту своєї продукції за спрощеною процедурою, при цьому не витрачаючи кошти на просування товару, рекламу, пошук партнерів, інвесторів тощо.

Отже, ми можемо зробити висновок, що за допомогою системи «ProZorro» вдалося зробити витрачання коштів більш прозорим та збільшити ефективність їх витрачання. Придбання робіт, товарів та послуг у системі «ProZorro» відбувається наступним чином (рис. 1.2)



Рис. 1.2 Процедура відкритих торгів

Розміщення оголошення про проведення процедури відкритих торгів на веб-порталі Уповноваженого органу – це перший етап, з якого розпочинається процедура відкритих торгів, причому оголошення має бути оприлюднене не пізніше як за 15 днів до дня розкриття тендерних пропозицій, якщо вартість закупівлі не перевищує 133 тис. євро для товарів і послуг та 5150 тис. євро для робіт, та не пізніше 30 днів у разі перевищення таких меж. Одночасно має бути оприлюднена і тендерна документація. Тендерна документація повинна включати:

- детальну інструкцію з підготовки тендерних пропозицій;
- кваліфікаційні критерії до учасників, інформацію та вимоги, які підтверджують відповідність учасників торгів критеріям та вимогам відповідно із законодавством;
- необхідну кількісну, якісну та технічну інформацію про предмет закупівлі, у тому числі відповідну технічну специфікацію (за потреби замовник може вимагати плани, креслення, опис чи малюнки предмета закупівлі);

- місце поставки та кількість товару;
- місце, де мають бути надані послуги чи виконанні роботи та їх обсяги;
- строки, у які мають бути виконанні роботи, надані послуги та строки поставки товарів;
- проект договору про закупівлю з обов'язковим зазначенням порядку змін його умов;
- перелік критеріїв та методику оцінки пропозицій учасників із зазначенням питомої ваги критеріїв. Опис методики за критерієм ціна повинен містити інформацію про врахування податку на додану вартість;
- строки, протягом яких тендерні пропозиції будуть вважатися дійсними, але вони не повинні бути меншими ніж 90 днів з дати розкриття тендерних пропозицій;
- валюту, у якій буде розраховано ціну тендерної пропозиції;
- зазначення кінцевого строку подання тендерної пропозиції;
- інформацію про розмір, строки та умови надання, неповернення та повернення забезпечення виконання договору про закупівлю;
- ПІБ, посаду та адресу уповноваженої особи здійснювати зв'язок із учасниками тендерної закупівлі.

Учасники тендерних торгів мають не менше 15 днів для подання тендерних пропозицій після оприлюднення оголошення. Протягом цього строку, але не пізніше ніж за 10 днів до завершення строку подання пропозицій, учасник може звернутися через електронну систему до замовника із проханням надати йому роз'яснення щодо тендерної документації або вимагати усунення порушення під час проведення процедури закупівлі. Усі звернення відображаються в електронній системі і протягом трьох робочих днів з дня їх оприлюднення замовник повинен надати роз'яснення. Якщо замовник протягом цього часу не надав потрібної інформації особі, яка до нього звернулася, то строк подання тендерної пропозиції збільшується не менше як на 7 днів.

Після того як оголошення про торги та тендерна документація оприлюдненні всі бажаючі мають право прийняти участь у тендерних торгах та подати тендерні пропозиції через електронну систему закупівель. Особа, яка

бажає прийняти участь у торгах повинна заповнити електронну форму із позначенням інформації про відповідність до кваліфікаційних вимог згідно Закону «Про публічні закупівлі» та надати документи, що були зазначені замовником у тендерній документації. Тендерна пропозиція повинна містити підтвердження надання учасником забезпечення тендерної пропозиції, якщо таке забезпечення передбачено оголошенням про проведення процедури закупівлі. Тендерна документація, яку подає замовник може включати забезпечення тендерної пропозиції у вигляді гарантій, розмір цих гарантій може становити:

- у разі закупівлі робіт – 0,5 % очікуваної вартості закупівлі;
- у разі закупівлі товарі або послуг 3% очікуваної вартості закупівлі.

Інформація про ціни, які учасники торгів зазначили в тендерних пропозиціях автоматично розкривається в електронній системі після закінчення строку подання пропозицій. Під час проведення відкритих торгів процедура розкриття тендерних пропозицій залежить від вартісної межі закупівлі:

1) якщо очікувана вартість закупівлі не перевищує суму, еквівалентну 133 тис. євро (для товарів і послуг) та 5150 тис. євро (для робіт), то інформація про ціни/приведені ціни тендерної пропозиції автоматично розкривається перед початком електронного аукціону. А коли електронний аукціон закінчився, автоматично в електронній системі розкриваються тендерні пропозиції з інформацією та документами, що підтверджують відповідність учасника кваліфікаційним критеріям, та інформація і документи, що містять технічний опис предмета закупівлі;

2) якщо очікувана вартість закупівлі перевищує окреслені суми, то у день і час закінчення строку подання тендерних пропозицій, зазначених в оголошенні про проведення процедури відкритих торгів, в електронній системі закупівель автоматично розкривається частина тендерної пропозиції з інформацією та документами, що підтверджують відповідність учасника кваліфікаційним критеріям, та інформацією і документами, що містять технічний опис предмета закупівлі. Вся інформація, зазначена в пропозиціях учасників, автоматично розкривається під час розкриття тендерних

пропозицій та формується перелік учасників у порядку від найнижчої до найвищої запропонованої ними ціни/приведеної ціни.

Визначення найбільш економічно вигідної ціни проводиться у три етапи. Ціни, які учасники вказали в тендерних пропозиціях розміщуються у порядку від найбільшої до найменшої, причому найбільша ціна вважається стартовою ціною. Перед початком кожного нового етапу визначається нова стартова ціна. Якщо виявиться, що учасники тендерних торгів вказали однакову ціну в тендерних пропозиціях, то право понизити ціну першим має той учасник, який подав тендерну пропозицію останнім. Причому учасник електронних закупівель на кожному етапі електронного аукціону може знижувати ціну не більше одного разу та не менше ніж на один крок від своєї попередньої пропозиції. Після того як електронна система провела оцінку цінових пропозицій від учасників електронних торгів, оцінку цих пропозицій може здійснити замовник – він починає розгляд тендерних пропозицій на відповідність тендерним вимогам того учасника, цінова пропозиція якого є найнижчою відповідно до оцінки. Строк, протягом якого замовник може розглядати таку пропозицію не може перевищувати 5 робочих днів.

У разі якщо найбільш економічно вигідна тендерна пропозиція учасника була відхилена, тоді замовник переходить до розгляду з переліку учасників за результатами оцінки, проведеної електронною системою наступної тендерної пропозиції. Якщо очікувана вартість закупівлі товарів/послуг перевищує 133 тис. євро, а робіт – 5150 тис. євро, то дещо іншим є порядок проведення відкритих торгів. Замовник у строк до 20 робочих днів розглядає відповідність тендерних пропозицій технічним вимогам, визначеним у тендерній документації та відповідність учасників кваліфікаційним критеріям.

Результати замовник відображає у протоколі розгляду тендерної документації та оприлюднює такий протокол на веб-порталі Міністерства економічного розвитку протягом одного календарного дня з дня його затвердження. Лише після цього, електронна система повідомить про

проведення аукціону всіх учасників відкритих торгів, але не раніше ніж через п'ять календарних днів після оприлюднення протоколу.

За результатами тендерних пропозицій визначається переможець торгів, який укладає договір про закупівлю із замовником.

Строк, у який замовник має укласти договір із учасником- переможцем торгів не повинен перевищувати 20 днів з дня оголошення переможця відкритих торгів. Але при цьому договір про закупівлю між замовником і переможцем торгів не може бути укладений протягом 10 днів з моменту оприлюднення повідомлення про намір укласти договір про закупівлю, адже закон надає право всім учасникам торгів на оскарження рішення замовника [1].

Крім процедури відкритих торгів, які здійснюються безпосередньо в електронній системі «ProZorro» існують інші способи проведення закупівель за державні кошти (рис. 1.3):

- конкурентний діалог;
- переговорна процедура закупівлі.

Згідно вище згаданого закону «Про публічні закупівлі» конкурентний діалог може відбутися між замовником і учасником за наявності таких умов:

- замовник не може визначити необхідні якісні, технічні характеристики (специфікації) робіт або визначити вид послуг, і для прийняття оптимального рішення про закупівлю необхідно провести переговори з учасниками;
- предметом закупівлі є юридичні, консультаційні послуги, розробка програмних продуктів, інформаційних систем, здійснення наукових досліджень, експериментів або розробок, виконання дослідно-конструкторських, будівельних робіт, визначення вимог, виконання яких потребує переговорів.



Рис. 1.3 Способи проведення закупівель за державні кошти

Ця процедура відбувається у 2 етапи. Всім учасникам на першому етапі пропонується подати опис рішення про закупівлю без зазначення ціни та тендерну пропозицію, у якій надається інформація про відповідність учасника кваліфікаційним критеріям, вимогам, визначених замовником у тендерній документації. На другому етапі учасники повинні подати остаточні із зазначенням ціни тендерні пропозиції. Після того як визначився переможець конкурентного діалогу замовник укладає із ним договір про закупівлю не раніше ніж через 10 днів після оприлюднення в електронній системі «ProZorro» про намір укласти договір про закупівлю. Та не пізніше 20 днів з дня визначення переможця [2].

Переговорна процедура закупівлі – це процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником після проведення

переговорів з одним або кількома учасниками. Замовник застосовує таку процедуру закупівлі як виняток у разі:

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

2) відсутності на відповідному ринку конкуренції (у тому числі з технічних причин), внаслідок чого договір про закупівлю може бути укладено лише з одним постачальником, за відсутності при цьому альтернативи;

3) нагальної потреби у здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих соціальних чи економічних обставин, які унеможливають дотримання замовниками строків для проведення тендеру, а саме пов'язаних з негайною ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, а також наданням у встановленому порядку Україною гуманітарної допомоги іншим державам. Застосування переговорної процедури закупівлі в таких випадках здійснюється за рішенням замовника щодо кожної процедури;

4) якщо через відсутність достатньої кількості учасників замовником було двічі відмінено тендер, при цьому предмет закупівлі, його якісні та технічні характеристики, а також вимоги до учасника не повинні відрізнятися від вимог, що були визначені замовником у тендерній документації;

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

б) необхідності проведення додаткових будівельних робіт, не зазначених у початковому проекті, але які стали через непередбачувані обставини необхідними для виконання проекту за сукупності таких умов: договір буде укладено з попереднім виконавцем цих робіт, такі роботи економічно чи технічно пов'язані з головним (первинним) договором; загальна вартість

додаткових робіт не перевищує 50 відсотків вартості головного (первинного) договору;

7) закупівлі юридичних послуг, пов'язаних із захистом прав та інтересів України, у тому числі з метою захисту національної безпеки і оборони, під час врегулювання спорів, розгляду в закордонних юрисдикційних органах справ за участю іноземного суб'єкта та України на підставі рішення Кабінету Міністрів України або Ради національної безпеки і оборони України.

Відповідно до річного плану здійснюється придбання послуг, товарів та робіт за державні кошти. Річний план, додаток до річного плану та зміни до них безоплатно оприлюднюються на веб - порталі Уповноваженого органу з питань закупівель протягом п'яти днів з дня їх затвердження. Тендерні процедури закупівлі не можуть проводитися до/без оприлюднення оголошення про проведення процедури закупівлі на веб-порталі Уповноваженого органу. На веб-порталі Уповноваженого органу в установлені строки обов'язково додатково оприлюднюється англійською мовою оголошення про проведення процедури закупівлі, якщо очікувана вартість закупівлі перевищує суму, еквівалентну:

- для товарів і послуг – 133 тисячам євро;
- для робіт – 5150 тисячам євро.

2. Оформлення процесу закупівлі

2.1. Особливості укладання договорів закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти

Придбання робіт, послуг та товарів за державні кошти здійснюється відповідно до Закону «Про публічні закупівлі». Цей Закон є обов'язковим до застосування усіма замовниками, які планують купити товарів вартістю понад 200 тис. грн. та отримати послуги на суму 1,5 млн. грн.

Порядок укладання договору про закупівлю між замовником і переможцем торгів передбачає наступні етапи:

1. замовник наперед планує проведення торгів з урахуванням раніше запланованих закупівель із одночасним відображенням інформації в річному плані;
2. проведення торгів із застосуванням однієї із процедур закупівлі: «Відкриті торги», «Конкурентний діалог», «Переговорна процедура»;
3. відображення основних параметрів конкурсних торгів в тендерній документації;
4. ведення обліку товарів, робіт та послуг, що закуповуються, з відображенням специфікації другого рівня;
5. розміщення оголошення про початок процедури закупівлі;
6. ведення реєстру учасників з деталізацією основних характеристик і реквізитів;
7. реєстрація цінових пропозицій від учасників торгів;
8. реєстрація по кожному учаснику кваліфікаційної документації;
9. перевірка учасників відповідності критеріям зазначеним в тендерній документації;
10. визначення переможця процедури закупівлі;
11. укладання договору з переможцем торгів про поставку товарів, робі та послуг.

Після завершення процедури закупівлі замовник укладає договір із переможцем торгів у письмовій формі згідно із положеннями ЦКУ та ГКУ з урахуванням особливостей, визначених у вище згаданому Законі «Про публічні закупівлі» не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір і за умови, що такий договір про закупівлю не буде суперечити вимогам визначених у тендерній документації та пропозиції учасника – переможця згідно ст. 36 цього Закону. Перелік істотних умов, які повинні бути прописані в договорі про закупівлю не вказані в Законі, хоча згідно ст. 638 ЦКУ договір вважається укладеним лише за умови, що сторони досягли згоди з усіх істотних умов договору. Істотними вважаються умови :

– визначені законом як істотні або є необхідними для договорів цього виду;

- про предмет договору;
- щодо яких за заявою хоча б однією із сторін має бути досягнуто згоди.

Замовник також зобов'язаний при укладанні договору узгодити із учасником – переможцем предмет, ціну та строк дії такого договору згідно ст. 180 ГКУ.

Умови про предмет договору мають визначати:

- найменування (номенклатуру, асортимент) товару, вид робіт/послуг;
- кількість товару, обсяг робіт/послуг;
- вимоги до якості товару, робіт, послуг.

При укладанні договору обом сторонам потрібно бути уважними щодо відповідності умов договору до змісту тендерної пропозиції учасника торгів за результатами аукціону, тобто ціна пропозиції переможця не повинна відрізнятиметься від ціни за результатами аукціону, проведеного системою, бо для замовника існує ризик того, що договір буде не дійсним. Щоб уникнути такої ситуації замовник має право у тендерній документації передбачити надання переможцем торгів перерахованої ціни тендерної пропозиції з урахуванням результатів аукціону.

Основні вимоги, які треба враховувати при складанні договору про закупівлю:

1. Договір про закупівлю укладається відповідно до норм ЦКУ та ГКУ з урахуванням особливостей, визначених цим Законом.

2. Учасник - переможець процедури закупівлі під час укладення договору повинен надати дозвіл або ліцензію на провадження певного виду господарської діяльності, якщо отримання такого дозволу або ліцензії на провадження такого виду діяльності передбачено законодавством.

3. Забороняється укладання договорів, що передбачають оплату замовником товарів, робіт і послуг до/без проведення процедур закупівель, крім випадків, передбачених цим Законом.

4. Умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції за результатами аукціону (у тому числі ціни за одиницю

товару) переможця процедури закупівлі або ціни пропозиції учасника у разі застосування переговорної процедури. Істотні умови договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі, крім випадків:

1) зменшення обсягів закупівлі, зокрема з урахуванням фактичного обсягу видатків замовника;

2) зміни ціни за одиницю товару не більше ніж на 10 відсотків у разі коливання ціни такого товару на ринку, за умови, що зазначена зміна не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі;

3) покращення якості предмета закупівлі за умови, що таке покращення не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі;

4) продовження строку дії договору та виконання зобов'язань щодо передання товару, виконання робіт, надання послуг у разі виникнення документально підтверджених об'єктивних обставин, що спричинили таке продовження, у тому числі непереборної сили, затримки фінансування витрат замовника, за умови, що такі зміни не призведуть до збільшення суми, визначеної в договорі;

5) узгодженої зміни ціни в бік зменшення (без зміни кількості (обсягу) та якості товарів, робіт і послуг);

6) зміни ціни у зв'язку із зміною ставок податків і зборів пропорційно до змін таких ставок;

7) зміни встановленого згідно із законодавством органами державної статистики індексу споживчих цін, зміни курсу іноземної валюти, зміни біржових котирувань або показників Platts, регульованих цін (тарифів) і нормативів, які застосовуються в договорі про закупівлю, у разі встановлення в договорі про закупівлю порядку зміни ціни;

8) зміни умов у зв'язку із застосуванням положень частини п'ятої цієї статті, а саме: дія договору про закупівлю може продовжуватися на строк, достатній для проведення процедури закупівлі на початку наступного року, в обсязі, що не перевищує 20 відсотків суми, визначеної в договорі, укладеному в

попередньому році, якщо видатки на цю мету затверджено в установленому порядку.

Як бачимо в Законі «Про публічні закупівлі» при складанні договору не передбачено відповідальності сторін за порушення або не виконання умов договору. Хоча в ч.1 ст. 36 цього Закону сказано, що договір про закупівлю укладається також з врахуванням норм ЦКУ та ГКУ, що дає можливість замовнику торгів на законному рівні захистити себе від можливих збитків. Згідно ст. 224 ГКУ збитки – це витрати, зроблені управненою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які управнена сторона одержала б у разі належного виконання зобов'язання або додержання правил здійснення господарської діяльності другою стороною. Сторони господарського зобов'язання мають право за взаємною згодою заздалегідь визначити погоджений розмір збитків, що підлягають відшкодуванню, у твердій сумі або у вигляді відсоткових ставок залежно від обсягу невиконання зобов'язання чи строків порушення зобов'язання сторонами. В ГКУ також передбачено відповідальність у вигляді штрафних санкцій, які учасник господарських відносин повинен відшкодувати стороні, права якої були порушені. Під штрафними санкціями розуміють грошову суму (неустойку, штраф, пеню), яка повинна бути сплачена учасником господарських відносин за неналежне виконання або невиконання зобов'язань в процесі господарської діяльності. Розмір штрафних санкцій за порушення господарського зобов'язання, в якому хоча б одна сторона є суб'єктом господарювання, що належить до державного сектору економіки, або порушення пов'язане з виконанням державного контракту, або виконання зобов'язання фінансується за рахунок Державного бюджету України чи за рахунок державного кредиту передбачається в такому розмірі:

– за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг) стягується штраф у розмірі 20 % вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг);

– за порушення строків виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,1 % вартості товарів (робіт, послуг), з яких допущено прострочення

виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад 30 днів додатково стягується штраф у розмірі 7 % вказаної вартості.

Штрафні санкції, які замовник прописує в договорі про закупівлю щодо невиконання умов договору – це реальний шанс мінімізувати матеріальні збитки для держаного бюджету.

Згідно Закону «Про публічні закупівлі» зміни в договорі щодо істотних умов не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі, крім випадків передбачених в ст. 36 цього Закону.

Винятками є:

1) зменшення обсягів закупівлі, зокрема з урахуванням фактичного обсягу видатків замовника;

2) зміни ціни за одиницю товару не більше ніж на 10 відсотків у разі коливання ціни такого товару на ринку, за умови, що зазначена зміна не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі;

3) покращення якості предмета закупівлі за умови, що таке покращення не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі;

4) продовження строку дії договору та виконання зобов'язань щодо передання товару, виконання робіт, надання послуг у разі виникнення документально підтверджених об'єктивних обставин, що спричинили таке продовження, у тому числі непереборної сили, затримки фінансування витрат замовника, за умови, що такі зміни не призведуть до збільшення суми, визначеної в договорі;

5) узгодженої зміни ціни в бік зменшення (без зміни кількості (обсягу) та якості товарів, робіт і послуг);

6) зміни ціни у зв'язку із зміною ставок податків і зборів пропорційно до змін таких ставок;

7) зміни встановленого згідно із законодавством органами державної статистики індексу споживчих цін, зміни курсу іноземної валюти, зміни біржових котирувань або показників Platts, регульованих цін (тарифів) і нормативів, які застосовуються в договорі про закупівлю, у разі встановлення в договорі про закупівлю порядку зміни ціни;

8) зміни умов у зв'язку із застосуванням положень частини п'ятої цієї статті.

2.2. Аспекти укладання договорів поставки товарів, робіт та послуг для державних потреб

Договором поставки є такий договір, за яким постачальник, що є суб'єктом господарювання, зобов'язується передати в обумовлені строки (або строк), що не збігаються з моментом укладання договору, товари у власність (господарське відання, оперативне управління) покупця для використання у господарській діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товари і сплатити за них певну грошову суму. Договори поставки регулюються такими нормативно - правовими актами, як:

– Господарський кодекс України: параграф 1 "Поставка" (статті 264-271) глави 30 "Особливості правового регулювання господарсько-торговельної діяльності";

– Цивільний кодекс України: параграф 3 "Поставка" (ст. 712) глави 54 "Купівля-продаж";

– Закон України від 22.12.1995 р. "Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб" (назва Закону в редакції Закону № 3205-IV від 15.12.2005 р.);

– Закон України від 24.01.1997 р. "Про державний матеріальний резерв";

– Закон України від 03.03.1999 р. "Про державне оборонне замовлення";

– Закон України від 22.02.2000 р. "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти".

Порядок укладання та особливості змісту державних контрактів визначаються Законом "Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб". Державними замовниками виступають Верховна Рада України, органи державної виконавчої влади, а також державні організації та установи, уповноважені Кабінетом Міністрів України укладати

державні контракти з виконавцями державного замовлення. Виконавцями державного замовлення є суб'єкти господарської діяльності України всіх форм власності, які виготовляють і постачають продукцію для державних потреб відповідно до умов укладеного державного контракту.

Відповідно до пункту 8 статті 2 цього Закону для виконавців державного замовлення, заснованих повністю або переважно на державній власності (державні комерційні та казенні підприємства, державні акціонерні товариства, акціонерні товариства, контрольний пакет акцій яких належить державі, орендні підприємства, що функціонують на орендованому цілісному майновому комплексі державного підприємства чи його структурного підрозділу), а також для суб'єктів господарської діяльності України всіх форм власності - монополістів на відповідному ринку продукції державні замовлення на поставку продукції є обов'язковими, якщо виконання державного замовлення не спричиняє збитків зазначеним виконавцям державного замовлення. У разі необґрунтованої відмови виконавця державного замовлення від укладення державного контракту на поставку продукції для державних потреб у випадках, коли обов'язковість його укладення встановлена Законом "Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб" виконавець може бути примушений до укладення державного контракту за рішенням суду. Інші суб'єкти господарювання (тобто такі, що не підпадають під названі категорії виконавців державного замовлення, для яких останнє є обов'язковим) можуть добровільно, у визначеному законом порядку (зазвичай на конкурентних засадах) виконувати державне замовлення на підставі державних контрактів.

Чинним законодавством передбачається можливість укладання договорів поставки як неконкурентними (в порядку, передбаченому ст. 181 ГК України, розділом IV Положення про поставки продукції виробничо-технічного призначення та розділом II Положення про поставки товарів народного споживання), так і конкурентними способами, що передбачено ч. 3 ст. 2 Закону "Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб" та Законом "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти". В цілому неконкурентний (традиційний або загальний) порядок укладання договору

поставки, встановлений Положеннями про поставки, збігається із порядком укладання договорів, передбаченим ст. 181 ГК України. Положеннями про поставки продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання передбачена можливість укладення договору постійним шляхом прийняття замовлення до виконання: покупець може направити постачальнику замовлення у двох примірниках із зазначенням кількості, розгорнутої номенклатури (асортименту) або технічної характеристики, якості продукції, строків поставки та інших необхідних даних. Замовлення вважатиметься прийнятим до виконання та набуває силу договору, якщо протягом 20 днів після його отримання постачальник не повідомить покупця про відхилення замовлення або про розбіжності щодо окремих його умов. Заперечення щодо окремих умов замовлення та їх мотиви постачальник зазначає в підписаному замовленні. Якщо необхідно узгодити інші умови, не передбачені замовленням, постачальник надсилає покупцю в той же термін проект договору. На вимогу однієї зі сторін відносини з поставки оформлюються у вигляді договору (як єдиного правового документа), що підписується постачальником та покупцем.

Форма договору поставки. Договори поставки (як й інші господарські договори) укладаються и письмовій формі; повній - шляхом підписання єдиного документа чи скороченій - шляхом обміну листами, телеграмами, телетайпограмами, телефонограмами, радіограмами чи шляхом прийняття постачальником замовлення покупця до виконання (п. 18 Положення про поставки продукції виробничо-технічного призначення та п. 15 Положення про поставки товарів народного споживання). Зміст договору поставки складають його умови: включені до договору як за погодженням сторін, так і на підставі вимог закону (невключення таких умов до підписаного сторонами тексту договору, не звільняє сторони під їх виконання; прикладом можуть слугувати стандарти, технічні умови, яким мають відповідати якісні характеристики товарів/продукції, що поставляється). Відповідно до ГК України, зміст договору поставки повинен містити положення про:

– предмет договору, показники щодо його кількості та асортименту (ст. 266 ГК), Предметом поставки можуть бути: визначені родовими ознаками

продукція, вироби з найменуванням, зазначеним у стандартах, технічних умовах, документації до зразків (еталонів), преїскурантах чи товарознавчих довідниках;

– продукція, вироби, визначені індивідуальними ознаками. Загальна кількість товарів, що підлягають поставці, їх часткове співвідношення (асортимент, сортамент, номенклатура) за сортами, групами, підгрупами, видами, марками, типами, розмірами визначаються специфікацією за згодою сторін, якщо інше не передбачено законом;

– строки і порядок поставки (ст. 267 ГК). Строк договору поставки (зазвичай - один рік або на інший строк) визначається угодою сторін. Якщо в договорі строк його дії невизначений, він вважається укладеним на один рік. Крім загального строку (строку дії договору) в договорі, що передбачає поставку товарів окремими партіями), визначаються проміжні строки виконання (або порядок їх погодження - за довгостроковими договорами) з урахуванням необхідності ритмічного та безперебійного постачання товарів споживачам, якщо інше непередбачено законодавством. У такому разі мають враховуватися вимоги ч. 4 ст. 267, відповідно до якої строком (періодом) поставки продукції виробничо- технічного призначення є, як правило, квартал, а виробів народного споживання, як правило, - місяць. Сторони можуть погодити в договорі також графік поставки (місяць, декада, доба тощо). Крім того, у договорі поставки за згодою сторін може бути передбачений порядок та умови відвантаження товарів, зокрема: визначення виду транспорту, вибірки товарів покупцем, відвантаження товарів вантажовідправником (виготовлювачем), що не є постачальником, одержання товарів вантажоодержувачем, що не є покупцем, оплата товарів платником, що не є покупцем;

– якість товарів, що постачаються повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка встановлює вимоги до їх якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визначають у договорі більш високі вимоги до якості товарів. При цьому номери та індекси стандартів,

технічних умов або іншої документації про якість товарів зазначаються в договорі (постачальник на вимогу покупця повинен надавати копії вказаної документації, якщо її не було опубліковано у загальнодоступних виданнях). У разі відсутності в договорі умов щодо якості товарів остання визначається відповідно до мети договору або до звичайного рівня якості для предмета договору чи загальних критерії якості. Якість товарів засвідчується постачальником у товаросупровідному документі, що надсилається разом з товаром. Забезпечення виконання постачальником своїх зобов'язань щодо якості товарів, продукції, що постачаються, підкріплюються гарантійними строками (строками експлуатації), що встановлюються сторонами з урахуванням вимог закону (зокрема, за погодженням сторін можуть встановлюватися більш тривалі, ніж в актах законодавства, гарантійні строки);

– вимоги щодо комплектності товарів, що постачаються (ст. 270 ГК), визначаються відповідно до вимог стандартів, технічних умов або преїскурантів, проте договором може бути передбачено поставку з додатковими до комплекту виробами (частинами) або без окремих, не потрібних покупцеві виробів (частин), що входять до комплекту. Якщо комплектність не визначено стандартами, технічними умовами або преїскурантами, вона в необхідних випадках може визначатися договором;

– порядок виконання. Поставка продукції здійснюється постачальником шляхом відвантаження (передачі) товару покупцеві за договором або іншій особі, що визначена в договорі як одержувач. При цьому можуть використовуватися різні види транспорту - залізничний, автомобільний, морський, внутрішній водний, повітряний (включаючи й відомчий транспорт зазначених видів). У договорі може бути передбачена вибірка продукції покупцем (одержувачем) зі складу постачальника. Момент виконання зобов'язання по поставці продукції постачальником залежить від моделі договору, яка застосовується сторонами відповідно до правил ІНКОТЕРМС.

Крім того, виконуючи договірні зобов'язання, постачальник повинен дотримуватися правил пакування та маркування продукції; точно визначати кількість продукції (вагу, кількість місць: ящиків, мішків, зв'язок, пачок тощо);

при відвантаженні продукції - вкладати в кожне тарне місце документи, що передбачені договором, стандартами, технічними умовами, іншими обов'язковими правилами, які б свідчили про найменування та кількість продукції, що знаходиться в цьому тарному місці; чітко оформлювати відвантажувальні та розрахункові документи, складати їх таким чином, щоб була забезпечена відповідність зазначених у цих документах відомостей про кількість відвантаженої продукції фактичній кількості, що відвантажується, своєчасно відсилати ці документи одержувачу продукції; дотримуватися діючих на транспорті правил здачі вантажів до перевезення, їх навантаження та кріплення; контролювати осіб, які визначають кількість продукції, що відвантажується, та оформлюють на неї документи тощо; о порядок приймання поставленої продукції детально врегульовано Інструкціями про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання за кількістю № П-6 та Інструкцією про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю № П-7. Покупець (одержувач) продукції зобов'язаний здійснювати належним чином приймання продукції від органу транспорту, перевіряти збереження вантажу при перевезенні, зокрема: наявність на транспортному засобі пломб (вагоні, цистерні, автофургоні, трюмі судна), їх неушкодженість, відбитки на пломбах, стан вагону або контейнеру, наявність захисного маркування вантажу, цілісність тари; перевірити відповідність найменування вантажу та маркування на ньому тим відомостям, що були зазначені в транспортному документі. Завжди, коли при прийманні вантажу встановлюється факт пошкодження або псування продукції, невідповідність найменування та ваги вантажу або кількості місць тим даним, що зазначені в транспортному документі, а також у всіх випадках, коли це передбачено правилами, що діють на транспорті, має складатися комерційний акт. Приймання продукції здійснюється особами, які на це уповноважені керівником або заступником керівника підприємства- одержувача. Ці особи несуть відповідальність за дотримання правил приймання продукції. Приймання продукції за кількістю здійснюється за транспортними та

супроводжувальними документами (рахунку-фактурі, специфікації, опису, пакувальним ярликам тощо) постачальником. Якщо при прийманні виявляється недостача, одержувач повинен призупинити приймання, вжити заходів щодо зберігання продукції та скласти акт, який підписується особами, що здійснювали приймання. Після цього викликати представника постачальника для спільного продовження приймання та складання двостороннього акта. Складений двосторонній акт затверджується керівником підприємства-одержувача. Претензія у зв'язку з недостачею продукції повинна бути направлена постачальнику не пізніше 10 днів після складення акта;

– відповідальність за неналежне виконання договору поставки. Сторони повинні вживати всіх необхідних заходів до належного і реального виконання договорів. З цією метою сторони мають право застосовувати майнові санкції за порушення зобов'язань, передбачених актами законодавства (ГК України, розділом VIII Положення про поставки продукції виробничо-технічного призначення та розділом VI Положення про поставки товарів народного споживання) та договором.

Відповідальність за невиконання (неналежне виконання) договору поставки настає у формі:

– відшкодування збитків (універсальна форма відповідальності, що застосовується навіть за відсутності в договорі згадки про неї - на підставі відповідних положень Господарського та Цивільного кодексів). За загальним правилом (ч. 2 ст. 224, ч. 1 ст. 225 ГК України) збитки підлягають відшкодуванню в повному розмірі, якщо інше не встановлено законом. Проте розмір збитків, що підлягають відшкодуванню, може заздалегідь бути визначений за згодою сторін у твердій сумі (ч. 5 ст. 225 ГК України, п. 74 Положення про поставки продукції, п. 65 Положення про поставки товарів) або у вигляді відсоткових ставок залежно від обсягу невиконання зобов'язання чи строків порушення зобов'язання сторонами (ч. 5 ст. 225 ГК);

– сплати штрафних санкцій (неустойки): зазвичай застосовується залікова неустойка, якщо інше не передбачено законом або договором.

Застосування неустойки, її вид, розмір, форма (власне неустойка, пеня, штраф) передбачається законом (щодо типових і найбільш серйозних порушень) і договором (за погодженням сторін). Так, ч. 2 ст. 231 ГК9 передбачено сплату неустойки (штрафних санкцій) за державними контрактами у формі штрафу за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів - у розмірі 20% вартості неякісних (некомплектних) товарів, а також сплату пені за порушення строків виконання зобов'язання - у розмірі 0,1% вартості товарів, з яких допущено прострочення виконання, а за прострочення понад 30 днів додатково стягується штраф у розмірі 7% вказаної вартості; сплата неустойки передбачається також іншими актами законодавства (в тому числі положеннями про поставки) за більш типові та серйозні порушення договірних зобов'язань;

– оперативно-господарські санкції у вигляді: відмови покупця від прийняття і оплати поставлених товарів у разі поставки товарів неякісних (більш низької якості, ніж вимагається стандартом, технічними умовами чи зразком/еталоном (ч. 5 і 7 ст. 268 ГК) чи некомплектних (ч. 3 ст. 270 ГК); дострокового розірвання договору поставки та ін.

На сторони покладаються також певні обтяження у разі невиконання (неналежного виконання) ними договірних зобов'язань. Постачальник зобов'язаний:

1) безоплатно виправити недоліки продукції (товарів), на яку встановлено гарантійний строк, або замінити її, якщо не доведе, що недоліки виникли внаслідок порушення покупцем правил користування продукцією або зберігання (ч. 6 ст. 269 ГК, пункти 40 та 33 Положень про поставки продукції/товарів);

2) на вимогу покупця (одержувача) у встановлений строк виправити дефекти, які можуть бути усунені на місці (пункти 41 та 34 Положень про поставки продукції/товарів).

Аналогічні форми відповідальності передбачені за неналежне виконання державних контрактів на поставку продукції спеціальними законами (зокрема, ст. 14 Закону "Про державний матеріальний резерв"):

– при невиконанні державним замовником зобов'язань за державним контрактом він відшкодовує виконавцю державного замовлення завдані йому збитки, включаючи очікуваний і неодержаний прибуток;

– державний замовник має право відмовитися повністю або частково від оплати продукції, якщо вона не відповідає вимогам щодо якості продукції, встановленим чинним законодавством України та державним контрактом);

– у випадках відмови державного замовника від закупівлі продукції, що виготовлена за державним контрактом, виконавець державного замовлення реалізує її на свій розсуд, при цьому замовник відшкодовує виконавцю додаткові витрати, пов'язані з реалізацією, а у разі неможливості реалізації продукції - завдані йому збитки, включаючи очікуваний і неодержаний прибуток.

3. Зарубіжний досвід закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти

Реалізація концепції ефективного та раціонального використання бюджетних коштів передбачає широке впровадження єдиної структурованої системи, яка була б заснована на засадах конкуренції, прозорості, децентралізації та недискримінації у сфері придбання для потреб держави робіт, послуг і товарів. Основною метою державних закупівель є краща якість за нижчу ціну. У країнах ЄС пріоритетною метою є створення конкурентного середовища, що є державним інструментом для регулювання ринку та створення сприятливих умов. Основними вимогами державних закупівель є :

- звітність;
- ефективність процесу;
- економічність;
- гласність;
- справедливість та неупередженість.

При придбанні робіт, товарів та послуг за державні кошти треба дотримуватися таких принципів: діловий підхід, конкуренція, недискримінація та об'єктивність, довіра, загальна оцінка вартості пропозиції. Як відомо державні закупівлі відіграють стратегічно важливу роль у таких сферах:

- модернізація інфраструктури;
- створення нових інформаційних технологій;
- розвиток охорони здоров'я;
- обладнання навчальних закладів;
- будівництво та реконструкція навчальних закладів і закладів охорони здоров'я .

В ЄС введено в дію шість директив, які пояснюють механізм здійснення закупівель за державні кошти [3]:

- Директива Ради 93/36/ЄЕС (про державну закупівлю товарів);
- Директива Ради 93/37/ЄЕС (про державну закупівлю робіт);
- Директива Ради 92/50/ЄЕС (про державну закупівлю послуг);
- Директива Ради 89/665/ЄЕС (про засоби суспільно-правового захисту);
- Директива Ради 93/38/ЄЕС (щодо підприємств з надання комунальних послуг);
- Директива Ради 92/13/ЄЕС (про засоби судового захисту підприємств з надання комунальних послуг).

Положення угод та директив застосовуються безпосередньо до державної закупівлі та забороняють будь – які прояви дискримінації або обмеження щодо усіх контрактів, незалежно від їх вартості. Головною метою директив є уніфікація процедур щодо закупівель, очікувана вартість яких перевищує порогові показники. Цих директив мають дотримуватися країни - члени. Крім того, законодавство ЄС говорить про те, що державні підприємства та установи, відповідальні за транспорт і телезв'язок, водопостачання та енергопостачання, повинні керуватися такими принципами:

- відсутність дискримінації;
- прозорість процедур здійснення закупівель.

Щодо закупівель за державні кошти в країнах Європейського Союзу існують певні правила:

1. Директиви Європейського Союзу застосовуються тільки до договорів вище певного рівня вартості, тому що саме такі договори є важливими в контексті міжнародної торгівлі. Оскільки основна мета таких директив - сприяння торгівлі на міжнародному рівні, а не регулювання державних контрактів загалом. Проте це не означає, що національному законодавству директиви надають повну свободу щодо присудження контрактів нижче порогової вартості.

2. До суб'єктів, на які поширюється дія директив Європейського союзу про державні закупівлі належать органи державної влади та інші учасники державного сектора. Саме мета діяльності суб'єкта має значення. З цією метою директиви Європейського союзу поділяють діяльність на комерційну та діяльність задля забезпечення суспільних потреб.

3. Важливим елементом тендерної документації є технічна специфікація, на основі якої учасники тендера готують свої пропозиції. Директиви Європейського союзу висувають особливі вимоги щодо технічної специфікації – опису вимог до того, що повинно бути виконано згідно з договором про державні закупівлі.

4. Ще одна властивість стосується критеріїв визначення найкращої пропозиції. Оцінка вартості згідно українського законодавства використовується як основний критерій для визначення переможця, що в умовах невизначеності часто використовується як єдине можливе мірило (через його відносну простоту і об'єктивність).

5. Особливість закупівель ЄС, на яку варто звернути увагу, полягає в їх використанні як інструмента для реалізації екологічних та інших завдань. Оскільки основна мета регулювання державних закупівель полягає в тому, щоб зобов'язати державний сектор поводитися в комерційно ефективний спосіб, може виникнути питання щодо того, чи додаткові завдання не спотворюватимуть первинної мети. Певною мірою можна стверджувати, що «зелені» закупівлі насправді мають ключове значення. Прецедентне право ЄС

має безліч прикладів, коли вимоги до систем екологічного управління були включені до основних вимог у процесі державних закупівель.

6. В останні роки в Україні спостерігається тенденція - електронні закупівлі розглядають як окрему процедуру закупівель, яка передбачає передусім застосування електронного реверсивного аукціону, де єдиним критерієм для вибору постачальника є найнижча ціна. Положення директив передбачають ширше застосування електронних комунікацій, включаючи використання електронних пристроїв та засобів у системі державних закупівель у цілому. Ідея полягає в тому, щоб на кожному етапі процесу державних закупівель замінити традиційні «паперові» процеси на опрацювання стандартних електронних документів, обмін електронними повідомленнями та підтримку автоматизованої обробки документів [4].

Також в країнах Європейського союзу використовують послуги централізованих закупівельних організацій (ЦЗО). Обов'язкове чи добровільне використання послуг ЦЗО та рамкових угод, ступінь зобов'язання використовувати послуги ЦЗО суттєво відрізняється в різних країнах Європейського союзу. Обов'язок закуповувати певні товари чи послуги через ЦЗО у деяких державах-членах стосується лише певних визначених типів замовників. Наприклад, установи центрального рівня в таких країнах як Іспанія, Австрія, та Португалія зобов'язані законом здійснювати закупівлі через ЦЗО, а для решти замовників така процедура не є обов'язковою. У Бельгії встановлено таку обов'язковість у разі перевищення певного вартісного обсягу закупівель, а в Німеччині, де ЦЗО функціонують на рівні Міністерства внутрішніх справ, усі закупівельні тендери федеральних міністерств вище певного порогового рівня повинні проводити виключно через ЦЗО. У деяких державах-членах встановлено обов'язок за обсягом рамкових угод, а в інших такого обов'язку не передбачено. Фінською моделлю передбачено обов'язок для замовників використовувати певний набір рамкових угод ЦЗО, а використання інших договорів має добровільний характер. Залежно від очікуваних результатів більшу гнучкість у прийнятті рішень щодо невикористання чи використання рамкових угод передбачено добровільною системою. ЦЗО, які функціонують у

добровільних чи частково добровільних системах, завжди зацікавлені в підвищенні рівня своїх послуг для гарантування якомога кращих результатів для своїх клієнтів. Тож конкуренція серед ЦЗО стимулюється певним чином через добровільний характер системи. Якщо обов'язок використовувати ЦЗО не встановлено, то замовники при присудженні контрактів можуть знаходити різні причини для використання власних стратегій, які не сприяють поліпшенню закупівельних умов. До сегментування попиту може призвести необов'язкова система і як наслідок централізація не досягне передбачених цілей, а саме стандартизації та зниження витрат. Різні моделі фінансування ЦЗО в Європейському Союзі можуть бути згруповані в такі три категорії:

- 1) Повне чи часткове фінансування з державного бюджету;
- 2) Поєднання коштів з державного бюджету та зборів з постачальників та/або замовників;
- 3) Фінансування шляхом стягнення сервісних зборів із замовників, які використовують послуги центральних закупівельних організацій або постачальників ЦЗО.

У зв'язку з цим слід відзначити, що моделі фінансування ЦЗО істотно відрізняються в різних країнах. ЦЗО повністю фінансують коштом зборів в таких країнах, як Ісландія, Данія, Франція та Португалія, що дає більшу незалежність від власників. У різних державах-членах Європейського союзу середній розмір збору, який беруть ЦЗО за послуги, становить близько 1,75% від суми закупівлі (у діапазоні від 0,5% до 3%) [5].

ВИСНОВКИ

Забезпеченість установ технічними та матеріальними засобами завжди було та залишається гострим питанням, яке пов'язане з обмеженістю бюджетних коштів, а отже є складовою частиною системи закупівель за державні кошти.

Законодавче забезпечення ефективного використання коштів держави є важливим аспектом розвитку державних закупівель та забезпечення економії коштів бюджету при придбанні якісних послуг, товарів та виконанні робіт для потреб держави.

Стан правових норм організації державних закупівель робіт, послуг та товарів є важливим аспектом розвитку нормативної бази будь – якої країни, економіка якої орієнтується на принципи вільного ринку.

Основні проблеми виникають через недосконалість законодавчої бази, що регулює процес держзакупівель.

Економічний розвиток країни багато в чому залежить від правил організації процедури придбання робіт, товарів та послуг для державних потреб.

Історично склалося, що придбання послуг, товарів та робіт здійснюється шляхом проведення спеціальних торгів, які дають змогу зменшити вартість предмета закупівлі, забезпечити певну прозорість цього процесу та протидіяти корупційним схемам. Хоча на даний час ситуація в цій сфері є невизначеною та досить складною. Причому самі учасники ринку державних закупівель підтверджують його неефективність та недосконалість. В ідеалі запуск електронної системи державних закупівель повинен сприяти зростанню конкурентоспроможності та економії бюджету на всіх рівнях. Але на практиці існують певні проблеми в сфері державних закупівель, які потребують доопрацювання.

Протягом 2018 року була продовжена системна робота в рамках реалізації Стратегії реформування сфери публічних закупівель. Зокрема Мінекономрозвитку здійснювалася відповідна робота щодо проведення аналізу функціонування сфери публічних закупівель, що стало підґрунтям для

розроблення необхідних нормативно-правових актів та розвитку електронної системи закупівель з урахуванням стандартів кращої міжнародної практики.

Поряд з цим приділення особливої уваги міжнародній діяльності у сфері публічних закупівель спрягло підвищенню іміджу України на міжнародній арені, як держави із сучасною системою публічних закупівель.

За результатами аналізу даних електронної системи закупівель варто відзначити, що кількість та очікувана вартість завершених закупівель продовжили зростати. Порівняно з 2017 роком кількість всіх закупівель зросла на 25%, а очікувана вартість - на 31% . Успішно завершено 1,084 млн закупівель, в яких 1,115 млн лотів з очікуваною вартістю 657,710млрд грн. Також спостерігається підвищення кількості учасників закупівель на 16% та організаторів закупівель на 5%. Хоча обсяг закупівель, кількість учасників та організаторів зросли порівняно з попереднім звітним роком, конкуренція в конкурентних надпорогових процедурах закупівлі знизилася з 2,69 на 2,67.

Сталою залишається кількість укладення прямих договорів - це понад 72%. Така ситуація викликає занепокоєння і потребує вирішення.

При цьому залишається актуальною низка питань щодо допущення порушень та помилок при проведенні процедур закупівель. Виправлення цієї ситуації можливо шляхом посилення превентивного контролю та подальшої автоматизації закупівельного процесу.

З огляду на те, що Україна прагне до вступу до ЄС, функціонування системи державних закупівель у нашій державі повинно відповідати міжнародним нормам і вимогам. Провівши дослідження, можна констатувати цілковиту схожість пороговості оприлюднення оголошень про закупівлі за бюджетні кошти в Україні та у країнах, які імплементують директиви ЄС. Характерними особливостями «допорогових закупівель» є: необов'язковість формування розпорядником комітетів з конкурсних торгів, протоколами яких затверджуються річні плани закупівель, попри те, що ведуться реєстри таких закупівель; предмет таких закупівель відображається у довільній формі у доповненні до річного плану закупівель; оголошення про проведення

процедури закупівель не робляться для закупівель, вартість яких менше сум, визначених законодавством.

На сьогодні Україна має позитивні зрушення в системі здійснення державних закупівель та відповідності встановленим стандартам ЄС. До серйозних результатів належать такі елементи, як прозорість та відповідність чітким вимогам під час здійснення державних закупівель, спрощення тендерної процедури та відсутність корупції у цій сфері. У результаті зазначених змін передбачається, що наша держава буде цілеспрямовано використовувати власний бюджет і цим самим покращувати національну економіку країни. Але для того, щоб досягти поставлених цілей, органам влади потрібно звертати увагу не лише на створення нових ефективних, за своїм змістом, нормативно-правових актів, а й чітко контролювати їх виконання для досягнення максимального результату, унеможливити корупцію та зловживання у сфері державних закупівель.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Як правильно провести відкриті торги в системі Prozorro URL: <http://www.gbb.com.ua/article/374-yak-pravilno-provesti-vdkrit-torgi-v-sistem-prozorro>
2. Е-торги: що нового у «Прозорро» URL: <https://i.factor.ua/journals/bb/2016/november/issue-44/1/article-23352.html>
3. Шатковський О.П., Файвеш Г. Електронні державні закупівлі: пошук українського шляху URL: <http://eupublicprocurement.org.ua/e-procurement-finding-a-way-forukraine.html?lang=UK>
4. Бруун-Нільсен С. Державні закупівлі: шість ключових уроків від ЄС. Європейська правда. 2015. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/06/4/7034467/>
5. Історія та перспективи державних закупівель. Розділ IV. Радник в сфері державних закупівель. 2016 р.
6. Зубар В. В. Концепція Електронних закупівель: засади побудови в Україні *Редукціон*. 2014. № 8–9. URL: Режим доступу: <http://www.procurement.in.ua/ru/pages/4973>
7. Інструкція подання, прийому та розміщення інформації про державні закупівлі в інформаційному бюлетені “Вісник державних закупівель” та на веб-порталі Уповноваженого органу “Державні закупівлі”. Наказ ДП “Зовнішторгвидав” від 12.02.2013 № 25. URL: http://files.vdz.net.ua:8080/doc/instruction_VDZ.pdf.
8. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Реформування державних закупівель. URL: <http://www.me.gov.ua>
9. Про закупівлю робіт і послуг за державні кошти. URL: <http://old.minjust.gov.ua/949>
10. Закон України «Про здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності» від 24.05.2010 № 4851 URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=4851-17>
11. Закон України «Про публічні закупівлі» № 922-VIII від 25.12.2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page3>

12. Зорій, Н.М., Мельник Н.Г. Контроль в бюджетній сфері: навч. посіб. / Тернопіль: Економічна думка, 2007. 160 с.
13. Лучко М.Р., Зорій Н.М., Хорунжак Н.М. Контроль в державному секторі економіки. Тернопіль: Економічна думка, 2015. 285 с.
14. Звіт Мінекономрозвитку щодо функціонування системи ProZorro та результатів контролю у сфері закупівель за 2018 рік URL: <https://www.prozorro.gov.ua/news/zvit-minekonomrozvitku-shodo-funkcionuvannya-sistemi-prozorro-ta-rezultativ-kontrolyu-u-sferi-zakupivel-za-2018-rik>.
15. Сисюк С.В. Прагматика нормативного та організаційно-облікового забезпечення публічних закупівель. Інноваційна економіка. 2018. №7-8. С. 123-129. URL: <http://www.inneco.org/index.php/innecoua/article/view/325>
16. Хорунжак Н.М. Публічні закупівлі : шляхи вирішення організаційних і контрольно-облікових проблем. Сталий розвиток економіки. 2016. № 3(32). С. 143-149.
17. Accounting in Ukraine under implementation of the European legislation: monograph / M. Luchko, N. Khorunzhak, I. Benko [et al.] ; under the guidance M. Luhcko. - Ternopil : TNEU, 2017. – 232 p.
18. Development and implementation of a national e-Procurement strategy for the Slovak Republic URL: <https://www.oecd.org/gov/public-procurement/publications/slovakia-e-procurement-strategy.pdf>
19. Public procurement URL: <https://www.oecd.org/gov/public-procurement/>

Сфера публічних закупівель в цифрах станом на кінець 2018

Водночас 53% всіх організаторів закупівель в 2018 році провели від 1 до 10 включно закупівель на рік, 13% всіх організаторів - 11-20 закупівель, майже 24% організаторів мають на рік від 21 до 100 закупівель, понад 100 закупівель на рік мають лише 10% організаторів (Рис. 2).

Організаторів з найбільшою кількістю закупівель та з найбільшою сумою очікуваної вартості закупівель звітного року відображено в табл.1 та 2.

Рис. 2. Кількість проведених організаторами закупівель в 2018 рік



Таблиця 1. Організатори з найбільшою кількістю закупівель на рік (включно зі звітами про укладені договори)

Організатор закупівель	Кіль-ть закупівель	Очікувана вартість (грн)
Департамент житлового господарства Харківської міської ради	3 006	452 803 063,04
Національний університет "Львівська політехніка"	2 425	185 250 476,54
Центр обслуговування підрозділів Національної поліції України	1 993	229 579 426,32
Харківський національний медичний університет	1 872	189 301 228,38
Головне управління національної поліції в Чернігівській області	1 794	46 833 823,40

Таблиця 2. Організатори з найбільшою очікуваною вартістю закупівель за рік

Організатор закупівель	Кіль-ть закупівель	Очікувана вартість (грн)
АТ "Укргазвидобування"	1 200	47 618 626 028,09
Публічне акціонерне товариство "Донбасенерго"	1	21 273 579 249,52
https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2018-10-31-000245-b Допорогова закупівля	1	21 273 579 249,52
Філія "Оператор газотранспортної системи України" АТ "Укртрансгаз"	21	20 143 713 748,25
Державне підприємство "Українське авіаційно-транспортне підприємство "Хорів-авіа"	1	18 226 200 000,00
https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2018-08-18-000045-c Переговорна процедура	1	18 226 200 000,00
Філія "Центр забезпечення виробництва" акціонерного товариства "Українська залізниця"	475	16 349 752 928,10

Загалом в 2018 році активних учасників було близько 148 тис. Порівняно з 2017 роком їх кількість збільшилась на 16%.

З усіх учасників закупівель 27% подали лише 1 цінову пропозицію в оголошених закупівлях 2018 року (всі методи закупівель, крім звітів).

Аналіз активності учасників за методами закупівель в оголошених закупівлях 2018 року показує, що найбільша їх кількість прийняла участь у процедурах відкритих торгів (37 613 учасника) та у допорогових закупівлях (31 817 учасників), не враховуючи учасників, з якими було укладено прямі договори (122 646). В переговорній процедурі зростає кількість учасників на 23% порівняно з минулим роком, а в переговорній процедурі (для потреб оборони) на 11% учасників більше ніж торік (Табл.3).

Таблиця 3. Учасники закупівель за методами закупівель

Процедура закупівлі	Кіль-ть унікальних учасників	Приріст учасників в 2018 році в порівнянні з 2017
Допорогова закупівля	31 817	-8%
Процедура звітування про укладений договір	122 646	21%
Переговорна процедура	11 869	23%
Відкриті торги	37 613	14%
Відкриті торги із публікацією англ. мовою	5 649	-1%
Переговорна процедура (для потреб оборони)	1 141	11%

Найбільша кількість учасників зосереджена в Київській області та м. Київ – 27 200 активних учасників закупівель в 2018 році, Дніпропетровській – 10 196, Харківській – 9 219, Львівській – 7 385.

Електронна система закупівель надає значні можливості та переваги в збуті продукції та послуг. Підприємства, що виступили учасниками публічних закупівель, мали можливості отримати новий ринок для збуту своєї продукції за спрощеною процедурою, при цьому не витрачаючи кошти на просування товару, рекламу, пошук партнерів, інвесторів тощо.

Відхилення пропозицій (дискваліфікації) в закупівлях

Порівняно з минулим роком відсоток відхилених учасників організаторами (дискваліфікації) в конкурентних закупівлях звітного року не змінився і становить 10%.

Найбільший відсоток дискваліфікацій спостерігається у відкритих торгах – 13% та в переговорній (процедурі для потреб оборони) – 16%. Порівняно з минулим роком зріс відсоток дискваліфікацій в переговорній процедурі (для потреб оборони) з 12% до 16%, натомість зменшився в у відкритих торгах із публікацією англ. мовою - з 3% до 2% (Табл. 4).

Таблиця 4. Діяльність учасників та організаторів в завершених закупівлях в 2018 році

Процедура закупівлі	Кіль-ть тендерів	Кіль-ть унікальних учасників	Кількість цінкових пропозицій	К-сть дискваліфікацій	% дискваліфікацій	Середня кіль-ть пропозицій на торги
Всього	251 655	49 275	621 546	65 131	10%	2,28
Допорогова закупівля	167 174	30 816	351 639	31 559	9%	2,06
Відкриті торги	78 332	33 254	244 363	32 398	13%	2,66
Відкриті торги із публікацією англ. мовою	4 790	4 696	20 910	450	2%	2,82
Переговорна процедура (для потреб оборони)	1 359	1 045	4 634	724	16%	2,48

Основними причинами дискваліфікацій організатори вказували невідповідність вимогам тендерної документації - 51%. Такими стали закупівлі будівельних робіт та поточного ремонту, нафтопродуктів, палива, електроенергії та інших джерел енергії, продуктів харчування, напоїв, тютюну та супутньої продукції, медичного обладнання, фармацевтичної продукції та засобів особистої гігієни.

При цьому в 43% всіх дискваліфікацій не було вказано причини, що суперечить вимогам Закону. Це закупівлі офісної та комп'ютерної техніки, устаткування та приладдя, крім меблів та пакетів програмного забезпечення, продуктів харчування, напоїв, тютюну та супутньої продукції, меблів (у тому числі офісні меблі), меблево-декоративних виробів, побутової техніки (крім освітлювального обладнання) та засобів для чищення.

Водночас в 14% всіх дискваліфікацій організатор вказав, що учасник не відповідає кваліфікаційним критеріям та в 11%, що учасник не надав необхідні документи.

Організаторів з найбільшою кількістю дискваліфікацій учасника в лоті у звітному році відображено в табл. 5.

Таблиця 5. Організатори з найбільшою кількістю дискваліфікацій учасника

Організатор	К-сть дискваліфікацій
Регіональна філія "Одеська залізниця" ПАТ "Укрзалізниця"	499
відокремлений підрозділ "Рівненська АЕС" державного підприємства "НАЕК "Енергоатом"	473
АТ "Укргазвидобування"	471
Регіональна філія "Південна залізниця" акціонерного товариства "українська залізниця"	429
Регіональна філія "Придніпровська залізниця" ПАТ "Українська залізниця"	407
Департамент гуманітарної політики дніпровської міської ради	393
Регіональна філія "Львівська залізниця" АТ "Українська залізниця"	371

Загальний обсяг завершених закупівель у звітному році

За результатами аналізу даних в електронній системі закупівель в 2018 році 28 тис. організаторів успішно завершили 1,084 млн закупівель, в яких було 1,115 млн лотів з очікуваною вартістю 657,710 млрд грн.

З усіх закупівель 88% склали Допороги та 12% - Надпороги (Табл.6). Всього в цих закупівлях взяло участь 148 тис. учасників.

Таблиця 6. Завершені закупівлі

	Кіль-ть закупівель	Частка кількості (%)	Очікувана вартість лотів (грн)	Частка оч. вартості (%)
Допороги	950 907	88%	188 643 294 150	29%
Надпороги	133 336	12%	469 067 411 872	71%
Всього	1 084 243	100%	657 710 706 022	100%

Стрімко збільшується (на 36% порівняно з минулим роком) кількість укладення прямих договорів організаторами закупівель без використання ЕСЗ. У звітному році кількість звітів про укладені договори складає 72% (783 737) від всіх завершених закупівель в ЕСЗ, з яких 64% (501 754) становить частка звітів з очікуваною вартістю до 50 тис. грн, 30% (231 187)- від 50 тис. до 200 тис. грн, 6% (50 796) - понад 200 тис. грн.

Разом з тим, порівняно з минулим звітним роком на 31 % збільшилась кількість та на 55% загальна очікувана вартість процедур відкритих торгів. Інформація про закупівлі звітного року, їх частка та порівняння з 2017 роком наведені в Табл. 7. (Рис. 3).

**Таблиця 7. Завершені закупівлі
2018 року за методами закупівель**

Процедура закупівлі	Кіль-ть тендерів	Частка від загальної кількості (%)	Очікувана вартість лотів (грн)	Частка від загальної вартості (%)	Порівняння з 2017 роком кількості закупівель	Порівняння з 2017 роком оч. вартості закупівель
Всього	1 084 243	100%	657 710 706 022	100%	+25%	+31%
Допорогова закупівля	167 170	15,4%	80 418 171 050	12,2%	-10%	+97%
Процедура звітування про укладений договір	783 737	72,3%	108 225 123 100	16,5%	+36%	+37%
Переговорна процедура	48 866	4,5%	102 942 643 007	15,7%	+18%	+14%
Відкриті торги	78 322	7,2%	151 409 922 361	23,0%	+31%	+55%
Відкриті торги із публікацією англ. мовою	4 789	0,4%	194 710 011 873	29,6%	+8%	+9%
Переговорна процедура (для потреб оборони)	1 359	0,1%	20 004 834 630	3,0%	+9%	+53%
Конкурентний діалог	8		132 118 532		-53%	-91%
ЕСКО контракти	170				-45%	

Причини використання переговорної процедури

В 2018 році успішно завершилось 48 866 закупівлі за переговорною процедурою. При опублікуванні закупівель організаторами закупівель було вказано наступні причини їх використання (Табл.8):

Таблиця 8. Причини використання переговорної процедури

Причина використання	Кількість закупівель	Сума лотів (грн)
Всього	48 866	102 942 643 007
Відсутність конкуренції	31 523	68 399 343 858
Закупівля творів мистецтва	1 349	2 477 449 540
Закупівля юридичних послуг	30	1 449 659 889
Замовником двічі відмінено тендер	12 895	21 010 679 748
Нагальна потреба у здійсненні закупівлі	919	1 571 307 210
Необхідність проведення додаткових будівельних робіт	754	3 561 790 077
Потреба здійснити додаткову закупівлю	1 396	4 472 412 686

Таблиця 9. Розподіл закупівель

Розподіл закупівель	Кіль-ть тендерів	Частка кількості (%)	Очікувана вартість лотів (грн)	Частка оч. вартості (%)
ВСЬОГО в електронній системі закупівель:				
Конкурентні закупівлі (Надпороги + допорогові закупівлі)	251 640	23%	446 542 939 915	68%
Неконкурентні закупівлі (переговорна процедура та звіти про укладені договори)	832 603	77%	211 167 766 107	32%
Процедури відповідно Закону (Надпороги):				
Конкурентні процедури	84 470	63%	366 124 768 864	78%
Неконкурентні процедури	48 866	37%	102 942 643 007	22%