

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ МОДЕЛИ УЧАСТИЯ УКРАИНСКОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Введение. Сфера государственных закупок в Украине в течение длительного времени являлась инструментом для вымывания средств из казны государства. При этом коррупция в этой сфере распространялась на всех уровнях - от закупок в сельском совете к закупкам на крупнейших государственных предприятиях. Именно с целью максимального уменьшения влияния государственных органов власти и чиновников на процесс публичных закупок, а также, увеличения конкуренции и снижения уровня коррупции, в Украине проведена реформа в сфере общественных закупок. Одним из основных тезисов реформы является перевод всех тендерных процессов в Интернет-пространство. Участникам тендерных процедур больше не нужно собирать объемные пакеты документов на каждый отдельный тендер, поскольку все эти действия проводятся с помощью электронного документооборота через интерфейс электронных площадок. Электронная система закупок построена таким образом, что ни государство, ни администраторы системы не могут оказывать влияние на участников процедуры закупки и любым образом отсеивать их.

Основная часть. 17 февраля 2016 Президент Украины подписал Закон Украины «О публичных закупках», где четко определены условия использования системы электронных закупок по всей территории Украины для центральных органов власти и заказчиков. Этим Законом предусмотрены следующие новшества:

1. Распространение системы электронных закупок ProZorro по всей территории Украины. Эта система была протестирована и хорошо себя зарекомендовала.

2. Минимальная стоимость закупки для обязательного проведения тендера повышена от 100 тыс. грн. до 200 тыс. грн. (для товаров и услуг), от 1 млн. грн. до 1,5. грн. (для работ).

3. Участникам тендерных процедур больше не нужно подавать информацию и справки, которые находятся в открытых реестрах.

4. Вводится электронный аукцион, который проводится в три этапа в интерактивном режиме реального времени.

5. Наличие и соответствие документов проверяются органами казначейства и банками путем просмотра документов, размещенных в электронной системе закупок.

6. Результаты тендеров становятся открытыми на сайте для всех желающих. Появляется возможность мониторинга с помощью специальных инструментов на сайте.

8. Существует электронная система обжалования результатов закупки [1].

Чтобы приступить к работе с публичными закупками, участнику или заказчику прежде всего нужно зарегистрироваться на одной или нескольких электронных площадках. На сегодняшний момент их насчитывается 8: Госзакупки онлайн, Smart tender, ПриватМаркет, zakupki.com.ua, Newtend, Zakupki.prom.ua, E-tender, Public Bid. Отличаются они в основном набором функций, тарифными планами и дизайном. Данные электронные площадки являются конкурентами на своем рынке, а следовательно, заинтересованы в привлечении большого количества клиентов, в том числе используя различные маркетинговые инструменты. На практике такой подход позволит еще больше популяризировать новую систему публичных закупок среди бизнеса.

После регистрации на электронной площадке открывается возможность участвовать или проводить процедуры публичных закупок. Так, в Законе определены 3 возможные процедуры закупки:

- открытые торги;
- конкурентный диалог;
- переговорная процедура закупки.

Открытые торги являются главной процедурой закупок, в которой могут участвовать все желающие и для проведения которой должно быть не менее 2-х участников. Главное новшество открытых торгов - это возможность проведения электронного аукциона. Участники процедуры в интерактивном режиме реального времени с помощью интерфейса электронной площадки в течение 3 этапов участвуют в торгах, соревнуясь за победу в тендере.

Конкурентный диалог применяется заказчиком в том случае, если невозможно определить необходимые технические, качественные характеристики или если предметом закупки являются консультационные, юридические услуги, разработка информационных систем, программных продуктов, проведения научных исследований, экспериментов или разработок, выполнение опытно-конструкторских, строительных работ. На практике конкурентный диалог применяется достаточно редко и, по сути, служит помощником заказчика в определении технических характеристик и других требований к предмету закупки.

Переговорная процедура закупки состоит в следующем: заказчик заключает с участником договор о закупке после проведения переговоров с одним или несколькими участниками. На практике, переговорная процедура закупки применяется в основном при закупке электроэнергии, водоснабжения, водоотвода либо при

необходимости продолжения строительных работ тем же подрядчиком. От заказчика при проведении переговорной процедуры закупки обязательно требуется обоснование применения именно данного вида закупки [2].

Сегодня многие украинские фирмы начинают доверять электронной системе общественных закупок ProZorro через ее прозрачность и упрощенный процесс подачи предложений. Ценен тот факт, что участники имеют доступ и возможность просматривать все документы конкурентов после аукциона, и в случае нечестного решения заказчика, сразу обжаловать торги. После перехода значительного количества торгов на систему ProZorro, для многих компаний открылись новые возможности. Ведь до этого малые и средние заказчики просто не были доступны широкому кругу поставщиков из-за отсутствия информации об их закупках. Те же больницы и школы что-то потихоньку покупали, а возможности выйти на этот рынок у «не своих» поставщиков не было. Сейчас большое количество таких заказчиков объявляют свои закупки через ProZorro и любая компания имеет возможность заниматься мониторингом всех тендеров и принимать в них участие. Известны случаи, когда цены, которые сегодня предлагает компания, в несколько раз ниже цен, по которым заказчики покупали до перехода на ProZorro. Поэтому сейчас у заказчика появилась возможность видеть реальные рыночные цены на товар, анализировать предложения и выбирать наиболее приемлемые с точки зрения соотношения цены и качества.

Как же построен процесс работы продажи государству на фирме? На больших предприятиях, которые принимают участие в публичных закупках, как правило, созданы отделы по работе с тендерами бюджетных организаций. Сотрудники этого отдела занимаются мониторингом закупок и отслеживают, в каких тендерах компания может принять участие (например, менеджеры известного украинского ТЦ «Эпицентр» анализируют около 1000 тендеров в месяц) [3]. После экспертной оценки тендеров, начинается этап подготовки и подачи предложения. Каждый день менеджеры компании подают десятки предложений, поскольку этот процесс максимально упрощен, а пакет документов понятен и доступен. Поэтому затраты рабочего времени у сотрудников минимальные. Менеджеры по продажам готовят только ценовые предложения и спецификации. Документальную поддержку обеспечивает юридический департамент.

После подачи предложений работа не заканчивается, поскольку анализируется каждый не выигранный тендер. И если возникает подозрение, что дисквалификация была неправомерной, компания может обращаться в орган обжалования. Такие жалобы дают возможность увидеть, какие именно коррумпированные схемы пытаются реализовать заказчики или поставщики. Поэтому участие фирмы в тендере это прописанная и понятная процедура. Каждое звено цепочки четко знает свои действия, поэтому такая отлаженная бизнес-модель работы предприятия позволяет эффективно использовать время и ресурсы компании.

Систему ProZorro можно расценивать не только как инструмент, позволяющий выйти на новый рынок публичных закупок, но и как средство внутреннего контроля эффективности работы тендерного отдела и решения проблем внутри компании [4]. Аналитики подробно разбирают и прорабатывают каждый случай проигранного из-за цены тендера и пытаются отследить ситуацию на рынке и ценовые предложения конкурентов. Кроме того, анализ проигранных тендеров четко показывает пробелы в ассортименте предприятия. Как следствие, спрос на тот или иной товар дает толчок руководителям отделов закупок налаживать сотрудничество с новыми поставщиками.

Заключение. До недавнего времени в Украине работала нормативно-правовая и институциональная база, которая регулировала «бумажные» процедуры государственных закупок. Однако, как показал опыт, она не гарантировала прозрачных, эффективных и справедливых процедур закупок, а также не способствовала решению главной проблемы в сфере государственных закупок - искоренению системной коррупции. В связи с этим украинским государством был взят курс на реформирование государственных закупок, в том числе, путем использования системы электронных торгов. Но, успех системы ProZorro невозможен без активного участия бизнеса в публичных закупках и всегда существует риск, что если в электронных публичных закупках не станет участвовать новый бизнес, то коррумпированные заказчики приведут «своих» проверенных поставщиков и опять конкуренция будет минимальная, а старые схемы безболезненно перейдут с бумажных тендеров в электронные. Поэтому, в государстве проводится кампания популяризации электронной системы ProZorro, которая всячески пытается привлечь новый бизнес к участию в электронных тендерах: проводятся семинары, тренинги, готовятся публикации для СМИ и тому подобное. Увеличение конкуренции, снижение уровня коррупции, прозрачность, оперативность и высокая эффективность в сфере публичных закупок – вот основные задания государства на сегодняшний день.

Список цитируемых источников

1. Закон України «Про публічні закупівлі» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Акт недели: публичные закупки. Обзор изменений и проблемные моменты [Електронний ресурс] Интернет видання «Юрист & Закон» - 2016 р. – №7 - Режим доступу: <http://uz.ligazakon.ua/magazine/900353>
3. Витвицький О. З. В лідери постачальників КМДА за 6 місяців: досвід Епіцентру [Електронний ресурс] / О. Витвицький // Интернет видання «ProZorro. Державні закупівлі – 2016. - Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua/ua/news/v-lidery-postalnykiv-kmda-za-6-misyatsiv-dosvid-epitsentru>
4. Міняйло, О. І. Сучасний стан та перспективи розвитку електронних державних закупівель в Україні / О. І. Міняйло, А. М. Костенко // Економічний вісник університету : зб. наук. пр. Переяслав-Хмельницький держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. – Переяслав-Хмельницький – 2016. – Випуск 29. – С. 135-142.