

## ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЯК МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Система державних закупівель в Україні, відповідно до чинного законодавства [1], покликана забезпечити ефективне та прозоре здійснення закупівель, створити конкурентне середовище у сфері публічних закупівель, запобігти проявам корупції у цій сфері та розвинути добросовісну конкуренцію.

Ключовою причиною виходу Закону України «Про публічні закупівлі» стала низька ефективність системи проведення тендерів, де не здійснювався належний контроль за застосуванням права, а також були присутні можливості для реалізації корупційних дій. Безумовно перевагою нововведеного правового регулювання досліджуваної теми стала зміна підходу до підтвердження підстав для відхилення пропозиції учасників. Список таких підстав є досить значним і включає, наприклад, наявність учасника в Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення, залучення учасника закупівлі до відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій, що стосуються спотворення результатів торгів (тендерів), фізична особа, яка є учасником, а також службова (посадова) особа учасника, яка підписала тендерну пропозицію, були засуджені за злочин, учинений з корисливих мотивів, судимість з яких не знято або не погашено у встановленому законом порядку, визнання учасника банкрутом та відкриття стосовно нього ліквідаційної процедури тощо. Ці підстави тепер можуть бути підтверджені будь-яким способом. Конкретний спосіб документального підтвердження зазначених фактів замовник встановлює в документації конкурсних торгів тільки для переможця процедури (за виключенням інформації, що міститься у відкритих джерелах). Новий підхід значно полегшує процедуру контролю антикорупційної діяльності.

З іншого боку, сьогодні саме законодавство України про державні закупівлі, згідно з яким була введена практика електронних аукціонів, далеко не однозначно сприймається представниками господарської сфери. Важливим принципом для проведення закупівель без будь-яких порушень є зобов'язання замовників в несенні відповідальності за проведені тендери. Тому, у досліджуваній сфері виділяється цілий ряд існуючих проблем, що виникли через певні недоліки правової бази.

По-перше, однією з «найпопулярніших» схем проведення торгів є залучення до них фіктивних псевдо-організацій, які збивають ціну, а в разі перемоги, відмовляються підписувати договір із замовником. В такому випадку підписується договір з наступною за переможцем організацією, або ж тендер проводиться заново.

По-друге, досить частою практикою, що негативно впливає на прозорість проведення тендерів, стало «помилкове» визначення їх предмету. Таким чином, тендер «приховується» від потенційних інших учасників, що перешкоджає їм у пошуку та поданні пропозицій.

Ще простішою схемою є приховування тендеру в системі електронних закупівель шляхом здійснення граматичних помилок у його назві або вказуванням свідомо невірної його кваліфікації.

По-третє, ціновий поріг для публічних закупівель, якщо мова йде про товари і послуги, становить 200 тисяч гривень, в той час як для робіт визначена максимальна сума в 1,5 мільйона гривень. Таким чином замовлення на більшу суму можуть розподілятися на більш дрібні «допорогові» закупівлі, а процедура торгів щодо них відбувається в обхід електронній системі, що, у свою чергу, створює підстави для корупційної складової. Важливо і те, що перевірка на відповідність вимогам кваліфікації та технічної частини проводиться вже постфактум, після виявлення переможця тендера.

По-четверте, замовник має право скасувати торги з різних причин, якими можуть послужити надумані підстави, відсутність подальшої потреби у закупівлі або нібито істотні порушення в законодавстві – фіктивні насправді. Це як правило відбувається, якщо перемогу здобуває небажаний для замовника кандидат. Формальною причиною в таких випадках стає необхідність надати додаткові документи, які підтвердять, що пропозиція повністю відповідає вимогам тендерної документації.

По-п'яте, досить часто виникає проблема, яка полягає у невідповідності якості продукції, що поставляється тим вимогам, які були раніше заявлені в документації торгів. З метою уникнення подібних труднощів, замовники мають право закріпити в документах до тендеру зобов'язання, згідно з яким переможець повинен надати зразки продукції.

По-шосте, чинне законодавство надає замовникам досить широкі права, завдяки яким вони можуть встановити необхідні критерії для того, щоб переможцем тендеру став «потрібний» кандидат, наприклад:

- критерії встановлюються на власний розсуд замовника, тому сумнівна фірма може легко стати переможцем тендеру;
- деякі з висунутих вимог, іншими словами критеріїв, можуть носити дискримінаційний характер;
- ряд підстав для відмови в закупівлі учаснику проведення тендеру можуть мати специфічний зміст.

На останнє, проведення розрахунків за договорами про державні закупівлі в Україні перевищує 60 днів, що демотивує потенційних учасників тендерів, які в змозі запропонувати товари, роботи та послуги більш високої якості. Таким чином, визнаючи значні позитивні просування в процедурі державного регулювання та контролю у сфері державних закупівель, необхідно відзначити необхідність подальшого реформування сфери державних закупівель в Україні.

### Список використаної літератури:

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015р. № 922-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 9. Ст.89.