

*Тимофієва О.П., магістрант
Науковий керівник: Вакалюк Т.А., д-р. пед. наук, доц.
Державний університет «Житомирська політехніка»*

ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕНДЕРНОЇ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗАКУПІВЕЛЬ НА ПРИВАТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогодні, ефективність використання бюджету підприємства приватної власності залежить від застосування механізмів оптимізації бізнес-процесів, провідне місце серед яких займає механізм комерційних тендерних закупівель. Саме за допомогою цього механізму у підприємства є змога забезпечувати свої потреби за єдиною системою, яка розроблена з урахування інтересів підприємства.

Актуальність даної роботи полягає у тому, що впровадження тендерної платформи для комерційних потреб потребує більш детального вивчення в порівнянні з публічними (державними) закупівлями, оскільки Міністерство економічного розвитку і торгівлі України реалізує державну політику у сфері закупівель у межах повноважень, визначених Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-III, у той час як компанії приватної форми власності спираються на внутрішні положення про ведення договірної роботи та закупівлі.

Однією з переваг впровадження тендерної платформи на підприємстві є прискорення процесу тендерних закупівель, що реалізується шляхом впровадження єдиного інтегрованого комплексу систем, що обслуговують процеси тендерної закупівлі. Це дає можливість економії часу та людського ресурсу, який витрачається на мануальну роботу по проведенню тендеру та формуванню звітності. Також однією з вагомих причин діджиталізації закупівель є бажання стейкхолдерів компанії мінімізувати можливість корупційних схем при проведенні закупівель. Це зможе гарантувати не тільки прозорість проведення тендеру, а ще й допоможе відстежити економію при проведенні закупівлі.

ТОВ Нова Пошта почала використовувати тендерну платформу для задоволення потреб з 2017 року. З основних переваг виділили: велике коло потенційних постачальників; можливість у режимі реального часу стежити за проведенням тендеру (зокрема редукацію); вільну конкуренцію і відкриті прозорі процедури; статистику та аналітику по закупівлям. Впровадження тендерної платформи стимулює упорядкування всієї системи закупівель загалом. Для залучення максимальної кількості постачальників і, як наслідок, отримання вигідних комерційних пропозицій потрібно заздалегідь обміркувати потреби компанії, скласти план закупівель для уникнення ситуацій, в яких потрібно залучати постачальників, які задовольняють потребу підприємства у матеріалах по неконкурентним цінам. Тендерну електронну процедуру закупівлі корисно використовувати не тільки для пошуку нових постачальників, а і якщо постійний постачальник необгрунтовано підвищує ціни або наполягає на зміні умов постачання. Такого контрагента можна запросити на відкритий тендер і перевірити, наскільки конкурентна його пропозиція в порівнянні з іншими претендентами на співпрацю.

Віктор Тарасюк, керівник відділу Фінансового контролю та обліку групи компаній Sport Life, який відповідає за витрати мережі, їх оптимізацію та підвищення прибутковості компанії зазначив, що після впровадження електронних тендерних закупівель гарантована знижка, яку постачальники дають при наданні комерційних пропозицій, становить 10-15%, а за деякими групами товарів реально заощадити до 25%. Поряд з очевидною економічною вигодою та розширенням кола потенційних партнерів, впровадження тендерної платформи дає змогу збільшити асортимент товарів, які закуповують та зменшити залежність від постачальників «ексклюзивних» товарів, у яких раніше не було конкурентів.

Висновки:

Отже, ми можемо зробити висновок, що успішність впровадження тендерної платформи на підприємстві базується на якісно регламентованих процесах:

1. Визначенні переліку товарів, які доцільно купляти через тендер;
2. Формулюванні вимог до товарів, а також до учасників тендеру;
3. Підготовці коректної тендерної документації, яка відповідає внутрішнім закупівельним процедурам компанії;
4. Визначення типів тендеру, які доцільно впровадити на підприємстві: тендер на пониження ціни (редукція для отримання найбільш вигідної пропозиції на точно визначений вид товару), двоетапний тендер (з попереднім запитом зразків товару для випробувань), запит цінних пропозицій (моніторинг цін для аналізу ситуації на ринку).

Перспективою даного дослідження є аналіз ефективності автоматизованої тендерної процедури та практичне впровадження тендерної платформи на приватному підприємстві в рамках оптимізації закупівель.