

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

Тема: Особливості взаємодії держави та бізнесу під час здійснення публічних закупівель

*Спеціальність 073 «Менеджмент»,
освітня програма 8.073.00.09 «Бізнес-адміністрування»*

Завідувач кафедри: _____ /Карінцева О.І. /

Керівник роботи: _____ /Касьяненко В.О. /

*Виконавець: _____ /Стоволос О.Д. /
П.І.Б.*

Група: _____ БА.мз-11С _____

Шифр

Суми 2022

РЕФЕРАТ

Дипломна робота на тему: «Особливості взаємодії держави та бізнесу під час здійснення публічних закупівель» містить 49 стор. основного тексту 3 розділи, 10 рис., 5 табл., використано 61 джерело.

Об'єкт дослідження – здійснення публічних закупівель.

Мета роботи – дослідження участі в публічних закупівлях ТОВ «СОЛЛІ ПЛЮС» і надання рекомендацій щодо підвищення ефективності під час закупівель за державні кошти.

Предмет дослідження – особливості взаємодії держави та бізнесу під час здійснення публічних закупівель та шляхи підвищення результативності участі в публічних закупівлях в Україні.

Основними методами дослідження є процесний та системний підходи, порівняльний аналіз.

У розділі 1 «ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ» розкриваються законодавчі передумови здійснення публічних закупівель та описано процес здійснення закупівель в Європейському Союзі.

У розділі 2 «ОСНОВНІ АСПЕКТИ УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ» описано алгоритми участі в закупівлях та надано загальні рекомендації щодо підвищення успішності учасників під час участі у закупівлях.

У розділі 3 ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СОЛЛІ ПЛЮС» проведено аналіз участі в публічних закупівлях та надано рекомендації щодо підвищення його ефективності.

Результати, одержані в роботі, можуть бути використані учасниками публічних закупівель для підвищення результативності участі у публічних закупівлях в Україні.

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ, ВІДКРИТІ ТОРГИ, СПРОЩЕНА ЗАКУПІВЛЯ, ЗАКУПІВЛЯ БЕЗ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ ЗАКУПІВЕЛЬ, ТОВ «СОЛЛІ ПЛЮС».

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ	6
1.1. Суб’єкти здійснення публічних закупівель.....	6
1.2. Предмет закупівлі та його різновиди	10
1.3. Досвід закупівель за державні кошти в країнах Європейського Союзу	13
2. ОСНОВНІ АСПЕКТИ УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ.....	22
2.1. Особливості участі у відкритих торгах.....	22
2.2. Алгоритм участі в спрощених закупівлях	27
2.3. Рекомендації щодо успішної участі в публічних закупівлях	31
3. ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СОЛЛІ ПЛЮС»	37
3.1. Загальна характеристика ТОВ «Соллі Плюс»	37
3.2. Аналіз участі в закупівлях ТОВ «Соллі Плюс» протягом 2019 – 2021 років	39
3.3. Підвищення ефективності участі в публічних закупівлях ТОВ «Соллі Плюс»	45
ВИСНОВКИ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	50
ДОДАТОК 1.....	59
ДОДАТОК 2.....	80
ДОДАТОК 3.....	114

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи.

Закупівельна сфера діяльності є однією із найважливіших для функціонування організацій, які здійснюють господарську діяльність [30,33,34, 36,38,41,45,46]. При її здійсненні треба враховувати як загальносвітові тренди [31,32,35,37,39,40,42,43,44,47-61], так і існуючу нормативну базу.

Закон України «Про публічні закупівлі» визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави, територіальних громад та об'єднаних територіальних громад. Метою цього Закону є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції.

Законом України «Про публічні закупівлі» визначено наступних суб'єктів здійснення публічних закупівель:

- замовники;
- учасники;
- органи контролю.

Більш детально кожен з суб'єктів описано в роботі.

Метою будь-якого бізнесу є отримання прибутку. В такому випадку система закупівель ProZorro надає можливість кожному постачальнику спробувати себе як учасник публічних закупівель. Однак, під час участі в закупівлях учасники повинні зважати, що даний сегмент діяльності регулюється Законом України «Про публічні закупівлі» та іншими нормативно-правовими актами у сфері закупівель. Тому перш ніж спробувати себе учасником публічних закупівель потрібно дослідити законодавчо-нормативне підґрунтя функціонування електронної системи закупівель.

В роботі розглянуті основні аспекти функціонування електронної системи закупівель та зосереджено увагу саме на діях учасника під час участі в закупівлях.

Метою роботи є вивчення алгоритмів участі в публічних закупівлях рекомендацій щодо підвищення ефективності під час закупівель за державні кошти.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні **завдання дослідження**:

- опрацювати теоретичне підґрунтя досліджуваної теми;
- дослідити особливості участі в закупівлях в Україні;
- розробити рекомендації для підвищення успішності участі ТОВ «Соллі Плюс» в публічних закупівлях.

Об'єкт дослідження – участь Товариства з обмеженою відповідальністю «Соллі Плюс».

Предмет дослідження – взаємодія держави та бізнесу під час здійснення публічних закупівель.

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

1.1. Суб'єкти здійснення публічних закупівель

Починаючи з 19 квітня 2020 року закупівлі в Україні здійснюються відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі», який визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави, територіальних громад та об'єднаних територіальних громад. Метою цього Закону є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції. Закон України «Про публічні закупівлі» має на меті адаптувати законодавство України *acquis* Європейського Союзу на виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [20]

Так, відповідно до норм Закону України «Про публічні закупівлі» до суб'єктів публічних закупівель відносяться:

1) Замовники – суб'єкти, визначені згідно із ст. 2 Закону України «Про публічні закупівлі», які здійснюють закупівлі товарів, робіт і послуг відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі», а саме

- органи державної влади (орган законодавчої, органи виконавчої, судової влади), та правоохоронні органи держави, органи влади Автономної Республіки Крим, органи місцевого самоврядування, об'єднання територіальних громад;
- Пенсійний фонд України, цільові страхові фонди зі страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, медичного страхування та страхування на випадок безробіття;
- юридичні особи, які є підприємствами, установами, організаціями (крім тих, які визначені у попередніх двох

пунктах) та їх об'єднання, які забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на промисловій чи комерційній основі, за наявності однієї з таких ознак:

юридична особа є розпорядником, одержувачем бюджетних коштів;

органи державної влади чи органи місцевого самоврядування або інші замовники володіють більшістю голосів у вищому органі управління юридичної особи;

у статутному капіталі юридичної особи державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 відсотків;

- юридичні особи та/або суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність в одній або декількох окремих сферах господарювання, визначених ч. 2 ст. 2 Закону України «Про публічні закупівлі», та відповідають хоча б одній з таких ознак:

органам державної влади, органам влади Автономної Республіки Крим, органам місцевого самоврядування або іншим замовникам належить частка у статутному капіталі юридичної особи та/або суб'єкта господарювання в розмірі більше ніж 50 відсотків або такі органи чи інші замовники володіють більшістю голосів у вищому органі юридичної особи та/або суб'єкта господарювання чи правом призначати більше половини складу виконавчого органу або наглядової ради юридичної особи та/або суб'єкта господарювання;

наявність спеціальних або ексклюзивних прав - прав, наданих у межах повноважень органом державної влади або органом місцевого самоврядування на підставі будь-якого нормативно-правового акта та/або акта індивідуальної дії, що обмежують провадження діяльності у сферах, визначених Законом України «Про публічні закупівлі», однією чи

кількома особами, що істотно впливає на здатність інших осіб провадити діяльність у зазначених сферах. Не вважаються спеціальними або ексклюзивними права, що надані за результатами конкурсів (тендерів, процедур закупівель), інформація про проведення яких разом з критеріями відбору попередньо оприлюднювалася та була наявна у публічному доступі, можливість участі у таких конкурсах (тендерах, процедурах закупівель) не була обмежена та якщо надання таких прав здійснювалося на основі об'єктивних критеріїв. [20]

2) Учасники – фізична особа, фізична особа-підприємець чи юридична особа-резидент або нерезидент, у тому числі об'єднання учасників, яка подала тендерну пропозицію/пропозицію або взяла участь у переговорах у разі застосування переговорної процедури закупівлі. Для цілей цього Закону до об'єднання учасників належать:

- окрема юридична особа, створена шляхом об'єднання юридичних осіб-резидентів;
- окрема юридична особа, створена шляхом об'єднання юридичних осіб (резидентів та нерезидентів);
- об'єднання юридичних осіб-нерезидентів із створенням або без створення окремої юридичної особи. [20]

3) Органи контролю визначені в ст. 7 Закону України «Про публічні закупівлі», а саме:

- Уповноважений орган, що здійснює регулювання та реалізує державну політику у сфері закупівель у межах повноважень, визначених цим Законом України «Про публічні закупівлі» – Міністерство економіки України;
- центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів – Державна казначейська служба України;

- Рахункова палата, що здійснює від імені Верховної Ради України контроль за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням;
- орган оскарження – Антимонопольний комітет України;
- центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю – Державна аудиторська служба України;
- правоохоронні органи;
- громадяни і громадські організації та їх спілки, що здійснюють громадський контроль.

На сьогодні в Україні прийняти участь у закупівлі може кожен, хто має статус фізичної або юридичної особи. При цьому слід зауважити, що стосовно фізичної особи немає вимог про те, що така особа повинна бути зареєстрована приватним підприємцем, тобто це може бути будь-яка фізична особа (громадянин України, іноземний громадянин, особа без громадянства з правом легального перебування на території України). Однак дочірні підприємства/компанії та/або філії без статусу юридичної особи не можуть від свого імені брати участь у процедурах закупівлі, а можуть це робити лише від імені «материнської» юридичної особи.

Також, оскільки з 1 серпня 2016 року всі процедури закупівель всіх замовників в Україні відбуваються виключно через електронну систему закупівель ProZorro. Тому, для того щоб розпочати роботу в системі ProZorro, необхідно у ній зареєструватись.

Участь постачальника в публічних закупівлях є платною – плата стягується не за реєстрацію, а саме за подання тендерних пропозицій/пропозицій, тобто лише у разі реальної участі у конкретних закупівлях (тарифи для постачальників встановлюються Кабінетом міністрів України) (рис. 1).



Рисунок 1 Тарифи для учасників закупівель (згідно даних з <https://prozorro.gov.ua/business>)

У разі відміни торгів або визнання їх такими, що не відбулися - до моменту розкриття тендерних пропозицій, оператором авторизованого електронного майданчика повертається плата постачальнику.

1.2. Предмет закупівлі та його різновиди

Статтею 1 Закону України «Про публічні закупівлі» визначено, що предмет закупівлі – це товари, роботи чи послуги, що закуповуються замовником у межах єдиної процедури закупівлі або в межах проведення спрощеної закупівлі, щодо яких учасникам дозволяється подавати тендерні пропозиції/пропозиції або пропозиції на переговорах (у разі застосування переговорної процедури закупівлі). Предмет закупівлі визначається замовником у порядку, встановленому Уповноваженим органом, із застосуванням Єдиного закупівельного словника, затвердженого у встановленому законодавством

порядку. Також цією статтею визначено, що саме відноситься до товарів, робіт чи послуг, а саме:

товари – продукція, об'єкти будь-якого виду та призначення, у тому числі сировина, вироби, устаткування, технології, предмети у твердому, рідкому і газоподібному стані, а також послуги, пов'язані з постачанням таких товарів, якщо вартість таких послуг не перевищує вартості самих товарів;

роботи – розроблення проектної документації на об'єкти будівництва, науково-проектної документації на реставрацію пам'яток архітектури та містобудування, будівництво нових, розширення, реконструкція, капітальний ремонт та реставрація існуючих об'єктів і споруд виробничого та невиробничого призначення, роботи з будівництва об'єктів з розробленням проектної документації, роботи з нормування в будівництві, геологорозвідувальні роботи, технічне переоснащення діючих підприємств та супровідні роботам послуги, у тому числі геодезичні роботи, буріння, сейсмічні дослідження, аеро- і супутникова фотозйомка та інші послуги, що включаються до кошторисної вартості робіт, якщо вартість таких послуг не перевищує вартості самих робіт;

послуги – будь-який предмет закупівлі, крім товарів і робіт, зокрема транспортні послуги, освоєння технологій, наукові дослідження, науково-дослідні або дослідно-конструкторські розробки, медичне та побутове обслуговування, найм (оренда), лізинг, а також фінансові та консультаційні послуги, поточний ремонт, поточний ремонт з розробленням проектною документації. [24]

При цьому визначення предмету закупівлі здійснюється відповідно до Порядку визначення предмету закупівлі, затвердженого Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 15.04.2020 р. №708 із застосуванням показників цифр основного словника національного класифікатора України ДК 021:2015 «Єдиний закупівельний словник», затвердженого наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 23 грудня 2015 року № 1749, а також з урахуванням особливостей визначення предмета закупівлі для окремих товарів, робіт і послуг.

В залежності від того, що саме закуповується: товари/послуги чи роботи Законом України «про публічні закупівлі» встановлено вартісні межі для вибору процедури закупівлі (рис. 2).

Замовники, визначені п.1-3 ч.1 ст.2 Закону	Замовники, визначені пунктом 4 ч.1 ст.2 Закону	Як проводити закупівлю:	
до 50 тис. грн.		Звіт про договір про закупівлю (у т.ч. з використанням електронних каталогів)	Закупівлі на суми, менші за вартість, встановлену п.1, 2 ч.1 ст.3 Закону
від 50 до 200 тис. грн. (1,5 млн. для робіт)	від 50 до 1 млн. грн. (5 млн. для робіт)	Спрощена закупівля або звіт про договір про закупівлю з підстав, передбачених ч.7 ст.3 Закону	
від 200 тис. грн. (1,5 млн.) до 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)	від 1млн. грн. (5 млн.) до 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)	Відкриті торги (15 днів) Конкурентний діалог Переговорна процедура	Закупівлі, вартість яких перевищує межі, встановлені п.1,2 ч.1, ст.3 Закону
від 133 тис. євро (5150 тис. євро для робіт)		Відкриті торги з публікацією англ. мовою (30 днів) Торги з обмеженою участю Конкурентний діалог Переговорна процедура	

Рисунок 2 Вартісні межі закупівель (згідно даних з

<https://infobox.prozorro.org/articles/yak-brati-uchast-u-publichnih-zakupivlyah-v-ukrajini-osnovni-fakti>)

Таким чином, відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі», виокремлюють наступні види закупівель товарів, робіт і послуг, які зазвичай замовником застосовуються найбільше:

- договір про закупівлю, укладений без використання електронної системи закупівель – для замовників, визначених у п. 1-3 ч. 1 ст. 2 Закону «Про публічні закупівлі», у разі здійснення закупівлі відповідно до ч. 3 та 7 ст. 3 Закону «Про публічні закупівлі»;

- спрощена закупівля – придбання замовником товарів, робіт і послуг, вартість яких дорівнює або перевищує 50 тисяч гривень та є меншою за вартість, що встановлена у п. 1 і 2 ч. 1 ст. 3 Закону України «Про публічні закупівлі»;

- відкриті торги – процедура закупівлі для замовників, визначених у п. 1-3 ч. 1 ст. 2 Закону «Про публічні закупівлі», у разі здійснення закупівлі, за умови що вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 200 тис. грн., а робіт - 1,5 млн грн;

- переговорна процедура – процедура закупівлі, яка застосовується як виняток (ч. 2 ст. 40 Закону України «Про публічні закупівлі» для замовників, визначених у п. 1-3 ч. 1 ст. 2 Закону «Про публічні закупівлі», у разі здійснення закупівлі, за умови що вартість предмета закупівлі товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 200 тис. грн., а робіт - 1,5 млн грн.

1.3. Досвід закупівель за державні кошти в країнах Європейського Союзу

Публічні закупівлі в ЄС регулюються на декількох рівнях:

- міжнародному (міжнародне законодавство);
- наднаціональному (нормативно-правова база ЄС);
- національному (національні нормативно-правові акти).

Головна мета цього регулювання полягає в тому, щоб зробити ринок ЄС максимально доступним для суб'єктів господарювання усіх держав – членів ЄС.

Правовою основою європейської системи закупівель для державних потреб на рівні Європейського Союзу є:

- норми Договору про функціонування ЄС (далі – ДФЄС);
- пакет спеціальних Директив Європейського Парламенту та Ради, прийнятих у лютому 2014 року (Директива 2014/24/ЄС «Про державні закупівлі та про скасування Директиви 2004/18/ЄС»; Директива 2014/25/ЄС «Про закупівлі організацій, що здійснюють діяльність в сфері водопостачання, енергетики, транспорту і поштового зв'язку та про скасування Директиви 2004/17/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС», Директива 2014/23/ЄС «Про присудження концесійних контрактів»);
- Директива Європейського Парламенту і Ради 2009/81/ЄС від 13.07.2009 р. про координування процедур укладання державними замовниками

або організаціями деяких договорів підряду, договорів постачання і договорів про надання послуг у сферах оборони та безпеки.

Держави – члени Європейського Союзу зобов'язані перенести кожен директиву в національне законодавство протягом двох років після її прийняття Європейським Союзом, щоб вона набрала чинності.

Загалом директива служить для відкриття ринків державних закупівель Європейського Союзу для учасників торгів з усього Європейського Союзу, і це повинно відобразитися в національному законодавстві. У директивах Європейського Союзу детально прописані правила і процедури здійснення публічних закупівель. Пріоритетними цілями останніх змін законодавства стало: остаточне виділення сегмента природних монополій (водопостачання, енергетика, транспорт і поштові послуги) зі сфери дії загального законодавства щодо закупівель, облік зміни форм ведення бізнесу, а також активне впровадження електронних інформаційних технологій.

Серед принципів регулювання публічних закупівель, характерних і для світової практики, і для Європейського Союзу, слід виділити ряд найважливіших, а саме:

- боротьба з корупцією;
 - недискримінація постачальників товарів / надавачів послуг / виконавців робіт незалежно від їх статусу і форми власності;
 - здійснення закупівель на конкурентній основі із забезпеченням прозорості на кожній стадії торгів;
 - активне залучення технологій щодо захисту навколишнього середовища;
 - перехід на електронні системи публічних закупівель (e-procurement)
- тощо.

При цьому основними вимогами при реалізації електронних систем публічних закупівель товарів і послуг у державах – членах Європейського Союзу повинні бути такі: система e-procurement повинна бути загальнодоступною і інтероперабельною з іншими аналогічними системами, а процеси оголошення торгів (тендерів) та подання заявки на участь повинні підпорядковуватися єдиним правилам.

У правовому регулюванні публічних закупівель у Європейському Союзі можна виділити два режими: загальний і спеціальний.

Спеціальний режим діє відносно окремих секторів, у яких традиційно зберігається велика роль та вплив державного сектору і природних монополій (транспорт, енергетика, оборона і безпека). Правила проведення публічних закупівель у цих секторах закріплені в спеціально прописаних директивах ЄС, які передбачають більше винятків на користь держав-членів і, відповідно, менший ступінь взаємної відкритості їх національних ринків публічних закупівель.

Усі інші сектори, закупівлі в яких не визначені правилами спеціальних директив, регулюються згідно з нормами загальної Директиви 2014/24/ЄС про публічні закупівлі, яка забезпечує максимальний рівень відкритості та гармонізації.

Серед основних оновлень законодавства Європейського Союзу щодо публічних закупівель у 2014 році слід зазначити:

- введення обов'язкової електронної форми проведення тендерів;
- суттєве скорочення термінів проведення закупівель і спрощення адміністративних процедур укладення контрактів;
- створення більш сприятливого режиму участі в процедурах закупівель для малих і середніх підприємств;
- впровадження додаткових заходів для забезпечення принципу прозорості проведення державних закупівель (складання державами-членами доповідей про порушення процедур державних закупівель і публічне оголошення результатів розслідування таких порушень, для великих контрактів);
- збільшення терміну зберігання документів та їх обов'язкове розголошення з урахуванням вимог національного законодавства про персональні дані і допуск до документації тощо;
- спрощення процедури внесення змін до вже підписаного державного контракту;
- розширення і посилення переліку підстав для винятків з-поміж учасників тендеру суб'єкта господарювання тощо. [6]

У ЄС понад 250 000 державних замовників. До них належать: міські ради, регіональні органи влади, органи місцевого самоврядування, комунальні підприємства, державні компанії, органи державної влади і європейські установи тощо. Державні установи є основними замовниками в таких секторах, як енергетика, транспорт, управління відходами, соціальний захист, послуги охорони здоров'я та освіти тощо.

Правове регулювання публічних закупівель у Європейському Союзі не обмежується взаємним відкриттям національних ринків та гармонізацією національних законодавств його держав-членів. Як суб'єкт міжнародного права і Сторона Угоди Світової організації торгівлі про державні закупівлі, ЄС бере участь у процесі багатосторонньої лібералізації ринків державних закупівель з іншими країнами – членами Угоди Світової організації торгівлі про державні закупівлі. Окрім цього, положення щодо регулювання взаємовідносин у сфері публічних закупівель включені в численні двосторонні угоди між ЄС та іншими країнами.

Процес здійснення закупівель в Європейському союзі описаний в статті Радника з публічних закупівель [6].

Повідомлення про публічні закупівлі ЄС повинні розміщуватися на території ЄС в Офіційному віснику Європейського Союзу (Official Journal of the European Union – OJEU) та його онлайн-версії, Tenders Electronic Daily (TED). Існує декілька стандартних форм повідомлень, що використовуються замовниками. До основних із них належать:

- повідомлення про контракт;
- попередні інформаційні повідомлення;
- повідомлення про профіль покупця;
- добровільні попередні повідомлення про прозорість;
- повідомлення про присудження контракту.

Потенційні учасники торгів, як правило, орієнтуються на повідомлення про контракти, що дає їм можливість вирішити, чи подавати заявку на певний контракт.

Єдиний закупівельний словник (Common Procurement Vocabulary – CPV) присвоює номер кожному товару, послугі та контракту, що дозволяє легко

ідентифікувати будь-якою мовою зміст договору про закупівлю. Використання CPV дозволяє державним органам швидко та точно визначити товар чи послугу.

Номенклатура статистичних територіальних одиниць (The Nomenclature of Territorial Units for Statistics – NUTS) – це коди, що використовуються на TED і присвоюються різним територіальним районам ЄС. Перші літери коду ідентифікують країну, а наступні цифри – конкретний регіон.

За орієнтовними даними, на TED щодня публікується близько 1 800 нових повідомлень про контракти, які перевищують порогові значення Директив Європейського Союзу. Як правило, ці публікації розміщуються такими суб'єктами:

- 27 державами – членами Європейського Союзу;
- Ліхтенштейном, Норвегією та Ісландією;
- інституціями Європейського Союзу: Європейською комісією, Європейським парламентом, Радою Європейського Союзу та Європейською службою зовнішніх справ;
- країнами, що не входять до Європейського Союзу, але залучають кошти Європейського Союзу.

Разом з тим певні повідомлення про контракти не публікуються на TED, а саме:

- повідомлення про контракти, вартість яких нижче порогових значень, визначених Директивами Європейського Союзу;
- повідомлення про контракти з країн, що не входять до Європейського Союзу, фінансуються Європейського Союзу, але управління здійснюється на місцевому рівні.

Єдиний європейський документ про закупівлі (The European single procurement document and e-Certis) – ESPD) дозволяє учаснику торгів підготувати документи попередньої кваліфікації, необхідні на етапі відбору тендерного процесу. ESPD – це самостійне декларування фінансового стану, можливостей та придатності компанії до процедури державних закупівель. Він доступний усіма мовами ЄС, застосовується у всіх державах-членах і використовується як попереднє підтвердження виконання умов, необхідних у процедурах державних закупівель у Європейському Союзі.

Завдяки новій нормі самодекларації, визначеній у Директиві 2014/24/ЄС, тільки учасник, який переміг, повинен надати всі сертифікаційні документи.

Замовники починають ESPD, вводячи ключову інформацію, пов'язану з контрактом, перед розміщенням повідомлення про контракт на TED. Якщо ESPD не є частиною повідомлення про контракт, учасники можуть вимагати копію у замовника разом із повними тендерними документами.

Коли замовник завершує процедуру закупівлі та приймає рішення про присудження контракту, він повинен повідомити всіх учасників торгів про рішення про присудження контракту до підписання контракту. Інтервал називається «періодом простою». У цей період підписання контрактів затримується на певний проміжок часу. Якщо учасники були повідомлені про рішення про присудження в електронному вигляді, термін очікування застосовуватиметься протягом 10 календарних днів.

Відповідно до положень Директиви Європейського Парламенту і Ради 2007/66/ЄС від 11.12.2007 «Про внесення змін до Директиви Ради 89/665/ЄЕС та 92/13/ЄЕС щодо підвищення дієвості контрольних процедур при укладанні договору з переможцем публічних закупівель» учасники мають право вимагати відшкодування, якщо в процедурі були помилки або контракт був укладений несправедливо. Директива встановлює мінімальний правовий стандарт, який застосовується в кожній країні – члені Європейського Союзу.

Дуже важливо дотримуватися термінів оскарження контрактів. Терміни можуть відрізнятися залежно від держави – члена Європейського Союзу, але в деяких випадках вони можуть вимагати судового розгляду протягом 10 днів з моменту, коли позивач або знав, або повинен був дізнатися про порушення. При цьому кінцевий строк оскарження контракту в деяких державах-членах може бути обмежений 30 днями. У деяких випадках судовий позов є найефективнішим, якщо його розпочати протягом 10 днів з моменту направлення контракту компаніям-учасникам.

Незважаючи на те що Директива 2007/66/ЄС передбачає мінімальні стандарти, судові провадження будуть проводитись у державі-члені, де укладено контракт. У деяких державах-членах, таких як Данія, регуляторний

орган розглядає оскарження, тоді як в інших, наприклад у Швеції, Франції чи Великобританії, справу розглядатимуть у суді.

Відповідно до положень Директиви 2007/66/ЄС успішний учасник, який порушив судовий процес під час тендерної процедури й до підписання контракту, може звернутися до суду з проханням:

- скасувати незаконне рішення, прийняте в процесі, наприклад, рішення про виключення учасника з участі у процесі закупівель;
- змінити незаконний відбір або незаконні елементи тендерної документації, такі як дискримінаційні характеристики або критерії присудження;
- присудити відшкодування за збитки, понесені внаслідок порушення його прав.

Компанії можуть також скаржитися до Європейської Комісії щодо порушення правил закупівель та принципів Договору про ЄС (ДЄС), таких як рівне ставлення, прозорість. Європейська Комісія має свободу розслідування скарги. Європейська Комісія може також вимагати, щоб скаржник вичерпав усі національні юридичні процеси, перш ніж скаржитись до Європейської Комісії, хоча це не є обов'язковою умовою. Якщо ж Європейська Комісія вирішить втрутитися, вона може попросити представника відповідної держави-члена, де перебуває замовник, зупинити дію контракту. Якщо держава-член відмовить, Європейська Комісія може поскаржитись на неї до Суду Європейського Союзу. Зрештою, Суд Європейського Союзу може накласти грошову санкцію на державу – члена Європейського Союзу за кожен день, коли вона порушує свої зобов'язання щодо державних закупівель. Немає обмежень у часі для подання скарги до Європейської Комісії. Проведення може зайняти від трьох до чотирьох років або більше, в індивідуальних випадках тимчасові заходи Європейської Комісії можуть бути швидшими.

Державні закупівлі, що проводяться європейськими установами, на відміну від процедур закупівель, що проводяться замовниками у 27 державах-членах, регулюються певними правилами та окремим механізмом оскарження.

Компаніям, із якими поводитися несправедливо під час процедури закупівлі, рекомендується якомога швидше зв'язатися з відповідною установою

Європейського Союзу, щоб спробувати розв'язати проблему безпосередньо з ними. Інституції Європейського Союзу зобов'язані надавати відповіді на запитання та скарги. Якщо відповідь, отримана від установи Європейського Союзу, є незадовільною та не влаштовує компанію, доступні такі варіанти відстоювання своїх інтересів:

- звернення до Європейського суду. Генеральний суд ЄС в Люксембурзі має юрисдикцію розглядати справи, пов'язані з процедурами закупівель, проведеними інституціями Європейського Союзу. Скарги повинні подаватися протягом двох місяців з моменту прийняття рішення, яке опротестовується. Справи будуть розглядатися на підставі договірної відповідальності, що означає, що суд зможе скасувати рішення та призначити відшкодування збитків, якщо встановить, що було порушення чинних норм;

- скарга до Європейського омбудсмена. Компанії можуть подати скарги до Європейського омбудсмена. Європейський омбудсмен розслідує скарги, що стосуються поганого управління в установах та органах Європейського Союзу. Якщо він вважає скаргу виправданою, він може надіслати рекомендацію відповідному європейському органу або спробувати допомогти у пошуку справедливого розв'язання проблеми. Рекомендації Європейського омбудсмена не є обов'язковими для виконання, і весь процес може бути тривалим. З цих причин скарга до Європейського омбудсмена вважається менш ефективною, ніж судова процедура;

- звернення до Європейського бюро протидії шахрайству (The European Anti-Fraud Office – OLAF). OLAF розслідує шахрайство проти бюджету Європейського Союзу, корупцію та серйозні порушення в європейських установах. Якщо під час процедури закупівлі виникають підозри, які стосуються незаконної діяльності з боку співробітників Європейського Союзу з питань закупівель або їх партнерів, будь-яка сторона може подати скаргу до OLAF. Скаргу можна подати анонімно. Як і Європейський омбудсмен, OLAF не має таких повноважень, як Європейський суд, але результати його розслідування можуть призвести до адміністративної, матеріальної, дисциплінарної відповідальності або судового позову. [6]

Хочемо зауважити, що відповідно до інформації оприлюдненій в Звіті про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2021 рік за підсумками 2021 року загальний прогрес виконання Угоди про асоціацію за 2014-2024 роки збільшився з 54% в 2020 році до 63% в 2021 році, тобто на 9%, що включає

1) виконання I та II етапи Плану заходів з реалізації Стратегії реформування системи публічних закупівель («дорожньої карти»);

2) розроблення проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та інших законів України щодо удосконалення здійснення публічних закупівель», в який включено вимоги, передбачені III етапом відповідно до додатків XXI-D та XXI-E до Глави 8 «Державні закупівлі» Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію;

3) проведення консультацій зі Стороною Європейського Союзу щодо відкриття ринку публічних закупівель Європейського Союзу для українських учасників, зокрема, обговорюється питання про можливість впровадження міжнародного інструменту закупівель Європейського Союзу в законодавство України. [8]

2. ОСНОВНІ АСПЕКТИ УЧАСТІ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

2.1. Особливості участі у відкритих торгах

Відповідно до ч. 1 ст. 20 Закону України «Про публічні закупівлі» основною процедурою закупівлі є відкриті торги. Етапи проведення відкритих торгів зображено на рис. 3.

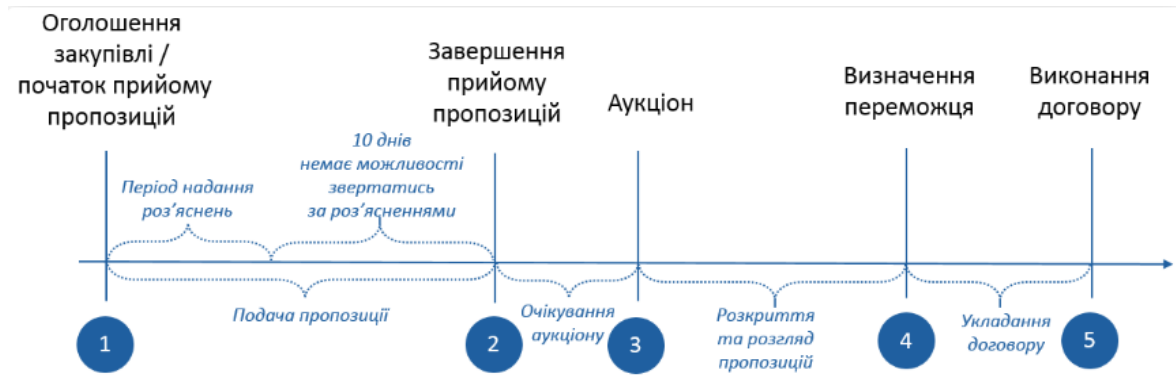


Рисунок 3 Етапи проведення відкритих торгів (згідно даних з <https://infobox.prozorro.org/articles/procedura-vidkriti-torgi-dlya-uchasnikiv>)

Розглянемо основні етапи проведення відкритих торгів та дії учасника під час подання тендерних пропозицій в табл. 1:

Таблиця 1 Етапи участі у відкритих торгах

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
1. Період подання пропозицій	<p>Перш за все після оголошення тендеру учасник має якнайшвидше уважно вивчити умови тендерної документації, додатків до тендерної документації та інших долучених замовником документів. Вивчаючи умови тендеру, учасник повинен переконатися, що має в наявності всі документи, які вимагає замовник, та у повному обсязі зможе виконати всі умови замовника.</p> <p>Важливо розпочинати роботу над тендером вчасно, відразу після оголошення процедури закупівлі, щоб мати досить часу для підготовки «ідеальної» тендерної пропозиції та не пропустити строки для звернення до замовника / Постійно діючої адміністративної колегії Антимонопольного комітету України з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель (далі</p>

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
	<p>— Колегія). У разі виявлення сумнівних та / або незрозумілих вимог учаснику потрібно скористатися можливістю поставити запитання / звернутися з вимогою до замовника через електронну систему закупівель.</p> <p>У разі виявлення дискримінаційних вимог та / або таких, що суперечать законодавству у сфері публічних закупівель і внаслідок яких порушено право чи законні інтереси учасника, учасник може скористатися своїм правом оскаржити умови тендерної документації та / або прийнятих рішень, дії чи бездіяльності замовника процедури закупівлі та звернутися зі скаргою до Колегії. При цьому, слід врахувати, що скаргу на умови тендерної документації можна подати починаючи з дати початку прийому пропозицій і закінчуючи за 4 дні до закінчення строку прийому пропозицій. [12]</p> <p>Учасник з моменту оприлюднення оголошення про проведення відкритих торгів і протягом усього періоду подання пропозицій має право подавати свою тендерну пропозицію та звертатись до Замовника з запитаннями/вимогами (крім останніх 10 днів, як показано на рис. 3).</p> <p>Відповідно до ст. 24 Закону України «Про публічні закупівлі» якщо протягом періоду подання пропозицій Ви звертаєтесь із запитанням/вимогою через Систему, у Замовника буде 3 робочі дні з моменту, коли було поставлене питання, для того, щоб відповісти на нього.</p> <p>Закупівля автоматично блокується і не переходить на наступний етап (аукціон), якщо на момент закінчення періоду подання пропозицій залишились запитання без відповіді Замовника. Щоб розблокувати тендер, Замовник повинен самостійно внести зміни до кінцевого строку періоду подання пропозицій, продовживши цю дату не менше ніж на сім днів, внести свою відповідь на запитання/вимогу і тоді процедура розблокується.</p> <p>Слід зауважити, що у випадку коли на етапі подання тендерних пропозицій свої пропозиції подало менше двох Постачальників, то процедура відміняється, а плата за участь у процедурі закупівлі, що була сплачена Постачальником, обов'язково повертається Постачальнику.</p>
2. Електронний аукціон	Якщо на торги подали пропозиції достатня кількість постачальників відповідно до Закону «Про публічні закупівлі» (не менше двох), тоді

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
	<p>процедура переходить на етап «Аукціон». Зазвичай аукціон призначається на наступний день після закінчення строку прийому пропозицій або через п'ять днів після закінчення прекваліфікації у випадку проведення відкритих торгів з публікацією англійською мовою. Дата та час аукціону визначається системою автоматично.</p> <p>На початку Аукціону Система робить паузу 5 хвилин для того, щоб Учасники Аукціону ознайомились із послідовністю ходів.</p> <p>У цей час відображається інформація про кількість Постачальників (без назв, вони іменуються лише Учасник 1, Учасник 2 і т. д.) та їхні початкові ставки. В той же час формується список Постачальників за критерієм «Ціна» (або приведена ціна) від найвищої до найнижчої.</p> <p>У першому раунді:</p> <ul style="list-style-type: none"> - першим знижує ціну своєї пропозиції (або залишає її без змін) Постачальник, пропозиція якого була найвищою на етапі подання пропозицій; - останнім ходить (і має перевагу - бачити ставки конкурентів) постачальник, який на етапі подання пропозицій надав найнижчу ціну. <p>Такий порядок ходів може змінюватись у залежності від ставок постачальників у попередньому раунді. Якщо постачальник у першому раунді ходив першим, але поставив найнижчу ціну з усіх, то в другому раунді він ходитиме останнім. Тож, у кожного є можливість максимально понизити свою ставку в раунді й отримати перевагу останнього ходу.</p> <p>На ставку в учасника є 2 хвилини. Протягом цього часу учасник може:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не змінювати свою попередню ставку - просто не вводить нічого в числове поле і у нього залишиться ставка з попереднього раунду; - зробити нову ставку - для цього необхідно ввести пропонувану учасником суму в числове поле та натиснути «Зробити ставку». Коли учасник зробив ставку і відведені йому 2 хвилини ще не закінчилися, він може змінити цю ставку. Для цього необхідно спочатку видалити попередню ставку учасника кнопкою «Очистити», потім вписати в числове поле нову ставку та натиснути «Зробити ставку». <p>При цьому слід зауважити, що</p> <ul style="list-style-type: none"> - мінімальний «крок» аукціону Замовник вказує під час публікації оголошення (у межах 0,5 - 3% від

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
	<p>очікуваної вартості закупівлі) і учасник може його побачити в оголошенні про проведення закупівлі.</p> <ul style="list-style-type: none"> - учасник знижує ціну своєї пропозиції не менше, ніж на крок аукціону по відношенню до своєї попередньої ставки. - учасник може знижувати ціну своєї пропозиції (у момент понижувального аукціону) або залишати її без змін. Якщо учасник не змінює свою початкову ставку, він все одно вважається Постачальником у торгах. - учасник може почати знижуватися на будь-якому з раундів або ж не знижувати ціну своєї пропозиції взагалі. <p>По завершенню третього раунду відбувається оголошення результатів. Під час «Оголошення результатів» відкривається інформація про назви підприємств-учасників аукціону. Також після оголошення результатів відкривається інформація про те, які ціни своїх пропозицій надавали Постачальники в кожному з раундів, а також їхні початкові ставки.</p>
<p>3. Розкриття та розгляд пропозицій</p>	<p>На етапі розкриття та розгляду пропозицій Замовник проводить розгляд поданих пропозицій. При цьому, замовник не розглядає одразу всі пропозиції, а починає з оцінки найбільш економічно вигідної пропозиції за результатами аукціону. Якщо ж пропозиція першого учасника підходить замовнику, інші пропозиції він вже не розглядає.</p> <p>Звертаємо Вашу увагу, що відповідно до ч. 16 ст. 29 Закону України «про публічні закупівлі», у випадку коли замовником під час розгляду тендерної пропозиції учасника виявлено невідповідності в інформації та/або документах, що подані учасником у тендерній пропозиції та/або подання яких вимагалось тендерною документацією, він розміщує у строк, який не може бути меншим ніж два робочі дні до закінчення строку розгляду тендерних пропозицій, повідомлення з вимогою про усунення таких невідповідностей в електронній системі закупівель.</p> <p>Замовник не може розміщувати щодо одного й того ж учасника процедури закупівлі більш ніж один раз повідомлення з вимогою про усунення невідповідностей в інформації та/або документах, що подані учасником у тендерній пропозиції, крім випадків, пов'язаних з виконанням рішення органу оскарження.</p>

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
	<p>Термін розгляду пропозиції одного учасника не має перевищувати 5 робочих днів. Однак, даний строк може бути аргументовано продовженим до 20 робочих днів. Повідомлення про продовження терміну розгляду пропозиції публікується в системі.</p>
<p>4. Визначення переможця у відкритих торгах</p>	<p>На даному етапі Замовник визначає переможця за результатами проведеного аукціону і приймає рішення про намір укласти договір. Після цього Переможець процедури закупівлі у строк, що не перевищує десяти днів з дати оприлюднення в електронній системі закупівель повідомлення про намір укласти договір про закупівлю, повинен надати замовнику документи шляхом оприлюднення їх в електронній системі закупівель, що підтверджують відсутність підстав, визначених пунктами 2, 3, 5, 6, 8, 12 і 13 частини першої та частиною другою статті 17 Закону України «Про публічні закупівлі».</p>
<p>5. Укладання договору</p>	<p>Протягом одного дня з дати прийняття рішення про визначення переможця замовник оприлюднює в електронній системі закупівель повідомлення про намір укласти договір про закупівлю (згідно з ч. 1 ст. 33 Закону України «Про публічні закупівлі»). Після цього, не раніше ніж через 10 днів з дня оприлюднення повідомлення про намір укласти договір, але не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір, Замовник повинен укласти договір і прикріпити його в Систему. У випадку обґрунтованої необхідності строк для укладання договору може бути продовжений до 60 днів.</p> <p>Слід зауважити, що умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції за результатами електронного аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі, крім випадків визначення грошового еквівалента зобов'язання в іноземній валюті та/або випадків перерахунку ціни за результатами електронного аукціону в бік зменшення ціни тендерної пропозиції учасника без зменшення обсягів закупівлі.</p> <p>Процедура відміняється або визнається такою, що не відбулась, якщо на якомусь з етапів була наявна одна або декілька причин, що перераховані в статті 32 Закону України «Про публічні закупівлі».</p>

2.2. Алгоритм участі в спрощених закупівлях

Відповідно до ч. 2 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» спрощена закупівля складається з наступних етапів (рис. 4):

- 1) оприлюднення оголошення про проведення спрощеної закупівлі;
- 2) уточнення інформації, зазначеної замовником в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі;
- 3) подання пропозицій учасниками;
- 4) проведення електронного аукціону відповідно до статті 30 Закону України «Про публічні закупівлі»;
- 5) розгляд на відповідність умовам, визначеним в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі та вимогам до предмета закупівлі, пропозиції учасника;
- 6) визначення переможця спрощеної закупівлі та укладення договору про закупівлю;
- 7) розміщення звіту про результати проведення закупівлі відповідно до статті 19 Закону України «Про публічні закупівлі».

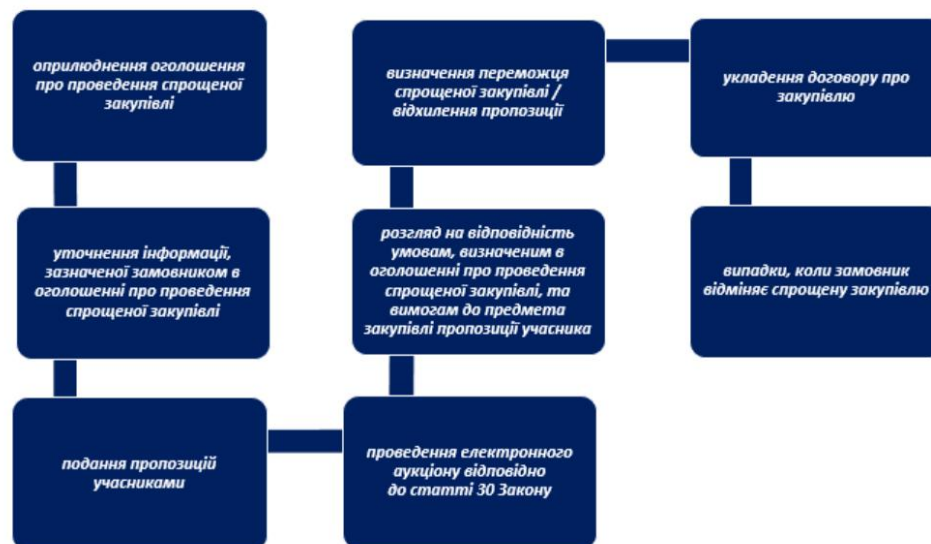


Рисунок 4 Етапи проведення спрощеної закупівлі [13]

Алгоритм участі в спрощеній закупівлі відображено в таблиці 2.

Таблиця 2 Етапи участі в спрощених закупівлях [13]

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
<p>1. Оприлюднення оголошення про проведення спрощеної закупівлі</p>	<p>Потенційний учасник повинен уважно вивчити всю інформацію, зазначену замовником в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі та додатках до неї, перевірити відповідність вимог замовника, дослідити технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі, проаналізувати очікувану вартість закупівлі тощо.</p> <p>При цьому, слід звернути увагу, що у вимогах до предмета закупівлі, що містять посилання на конкретну торговельну марку чи фірму, патент, конструкцію або тип предмета закупівлі, джерело його походження або виробника, замовник може вказати, які аналоги та / або еквіваленти приймаються у пропозиціях учасників. Тобто замовник має право, а не обов'язок зазначати аналоги та / або еквівалент.</p> <p>Оголошення про проведення спрощеної закупівлі та вимоги до предмета закупівлі не повинні містити вимог, що обмежують конкуренцію та призводять до дискримінації учасників.</p> <p>Таким чином учасник повинен переконатися, що повністю відповідає вимогам замовника, а очікуваний бюджет спрощеної закупівлі може бути економічно рентабельним. Після ретельного аналізу учасник вирішує, брати участь у даній закупівлі чи ні.</p>
<p>2. Уточнення інформації, зазначеної замовником в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі</p>	<p>Відповідно до ч. 7 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» у період уточнення інформації учасники спрощеної закупівлі мають право звернутися до замовника через електронну систему закупівель за роз'ясненням щодо інформації, зазначеної в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, щодо вимог до предмета закупівлі та/або звернутися до замовника з вимогою щодо усунення порушення під час проведення спрощеної закупівлі.</p> <p>Усі звернення за роз'ясненнями (питаннями) / з вимогами щодо усунення порушень є анонімними.</p> <p>З метою захисту своїх прав та охоронюваних законом інтересів учасник спрощеної закупівлі може звернутися до замовника та / або до органу, що здійснює контроль над замовником, або до суду.</p> <p>Рішення та дії замовника можуть бути оскаржені учасником спрощеної закупівлі в судовому порядку.</p> <p>Законом України «Про публічні закупівлі» не передбачено оскарження умов спрощеної закупівлі, дії чи бездіяльності замовника до Антимонопольного комітету України.</p> <p>В період уточнення в учасників відсутня технічна та законодавча можливість подання пропозиції.</p>
<p>3. Подання пропозицій учасниками</p>	<p>Відповідно до ч. 7 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» пропозиції подаються учасниками після закінчення строку періоду уточнення інформації, зазначеної замовником в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, в електронному вигляді шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, де зазначається інформація про ціну та інші критерії оцінки (у разі їх встановлення</p>

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
	<p>замовником), шляхом завантаження необхідних документів через електронну систему закупівель, що підтверджують відповідність вимогам, визначеним замовником. При цьому електронна система закупівель автоматично формує та надсилає повідомлення учаснику про отримання його пропозиції із зазначенням дати та часу. Кожен учасник має право подати лише одну пропозицію, у тому числі до визначеної в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі частини предмета закупівлі (лота). Пропозиція учасника повинна містити підтвердження надання учасником забезпечення пропозиції, якщо таке забезпечення передбачено оголошенням про проведення спрощеної закупівлі. Учасник має право внести зміни або відкликати свою пропозицію до закінчення строку її подання без втрати свого забезпечення пропозиції. Такі зміни або заява про відкликання пропозиції враховуються, якщо вони отримані електронною системою закупівель до закінчення строку подання пропозицій.</p> <p>Пропозиція, яку подає учасник, має повністю відповідати вимогам замовника, інакше є імовірність, що його пропозиція буде відхилена. Учасники повинні чітко слідкувати за строком прийняття пропозицій, оскільки навіть через секунду після його закінчення електронна система закупівель не прийме пропозиції.</p> <p>Кожен учасник має право подати лише одну пропозицію, у тому числі до визначеної в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі частини предмета закупівлі (лота). Однак, трапляються випадки, що учасник подає пропозицію на одну спрощену закупівлю двічі. Така ситуація може виникнути через те, що учасник надавав пропозицію через один майданчик, а потім вирішив, що краще подати цю саму пропозицію через інший, та не відкликав попередню пропозицію. У такій ситуації пропозиції учасника будуть відхилені.</p>
<p>4. Проведення електронного аукціону</p>	<p>Відповідно до ч. 8 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» для проведення спрощеної закупівлі із застосуванням електронного аукціону має бути подано не менше двох пропозицій.</p> <p>У разі якщо була подана одна пропозиція, електронна система закупівель після закінчення строку подання пропозицій автоматично переходить до етапу розгляду на відповідність умовам, визначеним в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, та вимогам до предмета закупівлі пропозиції учасника</p>
<p>5. Розгляд на відповідність умовам, визначеним в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, та вимогам до предмета закупівлі пропозиції учасника</p>	<p>Відповідно до ч. 10 та 11 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» розкриття пропозицій з інформацією та документами, що підтверджують відповідність учасника умовам, визначеним в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, та вимогам до предмета закупівлі, а також з інформацією та документами, що містять технічний опис предмета закупівлі, здійснюється автоматично електронною системою закупівель одразу після завершення електронного аукціону. Під час розкриття пропозицій автоматично розкривається вся інформація, зазначена в пропозиціях учасників, крім інформації, що обґрунтовано визначена учасником як конфіденційна, у тому числі що містить персональні дані, та</p>

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
	<p>формується список учасників у порядку від найнижчої до найвищої запропонованої ними ціни/приведеної ціни.</p> <p>На етапі кваліфікації в учасників відсутня можливість завантажити будь-які документи в електронну систему закупівель.</p> <p>Відповідно до ч. 13 ст. 29 Закону України «Про публічні закупівлі» замовник та учасники не можуть ініціювати будь-які переговори з питань внесення змін до змісту або ціни поданої пропозиції.</p>
<p>6. Відхилення учасника</p>	<p>Відповідно до ч. 13 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» замовник відхиляє пропозицію в разі, якщо:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) пропозиція учасника не відповідає умовам, визначеним в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, та вимогам до предмета закупівлі; 2) учасник не надав забезпечення пропозиції, якщо таке забезпечення вимагалось замовником; 3) учасник, який визначений переможцем спрощеної закупівлі, відмовився від укладення договору про закупівлю; 4) якщо учасник протягом одного року до дати оприлюднення оголошення про проведення спрощеної закупівлі відмовився від підписання договору про закупівлю більше двох разів із замовником, який проводить таку спрощену закупівлю. <p>Учасник, пропозиція якого відхилена, може звернутися до замовника з вимогою надати додаткову аргументацію щодо причин невідповідності його пропозиції умовам, визначеним в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі, та вимогам до предмета закупівлі.</p> <p>Не пізніше ніж через три робочі дні з дня надходження такого звернення через електронну систему закупівель замовник зобов'язаний надати йому відповідь.</p>
<p>7. Визначення переможця спрощеної закупівлі</p>	<p>Відповідно до ч. 12 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» за результатами оцінки та розгляду пропозиції замовник визначає переможця.</p> <p>У разі наявності в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі та додатків до нього вимоги замовника щодо надання документів після визначення учасника переможцем необхідно підготувати та надати відповідні документи замовнику. При цьому в учасника відсутня технічна можливість завантажувати в електронну систему закупівель будь-які документи після визначення його переможцем, тому єдиним способом їх надання є направлення замовнику в паперовому вигляді.</p> <p>Переможець спрощеної закупівлі під час укладення договору про закупівлю повинен надати:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) відповідну інформацію про право підписання договору про закупівлю; 2) копію ліцензії або документа дозвільного характеру (у разі їх наявності) на провадження певного виду господарської діяльності, якщо отримання дозволу або ліцензії на провадження такого виду діяльності передбачено законом та у разі якщо про це було зазначено в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі. <p>У разі якщо переможцем спрощеної закупівлі є об'єднання учасників, копія ліцензії або дозволу надається одним з учасників такого об'єднання</p>

Найменування етапу	Рекомендації щодо дій учасника
	учасників.
8. Укладання договору про закупівлю	<p>Відповідно до ч. 15 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» укласти договір про закупівлю з учасником, який визнаний переможцем спрощеної закупівлі, можна на наступний день після оприлюднення повідомлення про намір укласти договір про закупівлю, але не пізніше ніж через 20 днів. Договір про закупівлю укладається згідно з вимогами ст. 41 Закону України «Про публічні закупівлі».</p> <p>Умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту пропозиції за результатами електронного аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця спрощеної закупівлі, крім випадків:</p> <ul style="list-style-type: none"> - визначення грошового еквівалента зобов'язання в іноземній валюті; - перерахунку ціни за результатами електронного аукціону в бік зменшення ціни пропозиції учасника без зменшення обсягів закупівлі.
9. Відміна спрощеної закупівлі	<p>Відповідно до ч. 17 ст. 14 Закону України «Про публічні закупівлі» замовник відміняє спрощену закупівлю в разі:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) відсутності подальшої потреби в закупівлі товарів, робіт і послуг; 2) неможливості усунення порушень, що виникли через виявлені порушення законодавства з питань публічних закупівель; 3) скорочення видатків на здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг. <p>Повідомлення про відміну закупівлі автоматично надсилається всім учасникам електронною системою закупівель в день його оприлюднення.</p>

2.3. Рекомендації щодо успішної участі в публічних закупівлях

На сьогодні ринок публічних закупівель досить насичений та активний, кількість учасників зростає, а конкуренція стає більш відчутною. Зараз дії кожного учасника торгів перебувають під пильним оком замовника, конкурентів, Держаудитслужби та інших контрольних органів і громадськості, а це значно зменшує ймовірність того, що допущена учасником помилка залишиться без уваги і не призведе до відхилення його тендерної пропозиції. Тому пропонуємо розглянути наступні рекомендації, які можуть підвищити ефективність участі в публічних закупівлях.

1) Ефективна робота в системі ProZorro починається з вибору електронного майданчика. Обираючи майданчик, звертайте увагу на те, як давно він працює на ринку і які має відгуки про свою роботу. Також доцільно

з'ясувати, чи немає часом негативної інформації про технічний бік роботи майданчика від адміністратора системи ДП «Прозорро». Також звертайте увагу на рівень акредитації майданчика. Для того, щоб надати учасникові торгів послугу з участі в закупівлі, майданчик повинен мати відповідний рівень акредитації: другий (участь у допорогових закупівлях) та/або четвертий (участь у надпорогових закупівлях).

2) Два краще за один. Реєстрація щонайменше на двох майданчиках дає можливість знизити ризик неучасті в торгах, коли в потрібний час із технічних причин доступ до конкретного майданчика може бути обмежений. При цьому пам'ятайте, що взяти участь в аукціоні можливо лише з того майданчика, з якого учасник подавав свою пропозицію.

3) Необхідно дослідити функціонал майданчика. В умовах конкуренції, що зростає, майданчики розробляють для своїх клієнтів додаткові сервісні послуги. Наприклад, зручні сервіси з пошуку необхідних закупівель, оповіщення про важливі події та закупівлі, перевірки конкурентів, зручного доступу до відкритих державних реєстрів і т. д.

4) потрібно користуватися аналітичними та пошуковими інструментами. Для підвищення ефективності роботи в ProZorro на сьогодні розроблено низку корисних інструментів, які можуть стати в пригоді учасникам закупівель. Одним з найбільш популярних є модуль аналітики bi.prozorro.org. Використовуючи статистичну інформацію із системи, цей ресурс дає можливість учасникам досліджувати та оцінювати ринок публічних закупівель, аналізувати інформацію про замовників, своїх конкурентів, аналізувати результати власної діяльності в ProZorro. Інший ресурс – Clarity Project (<https://clarity-project.info/tenders>) дає можливість моніторити та аналізувати інформацію з ProZorro, використовуючи різні фільтри. Визначити код класифікатора за ДК 021:2015, який використовують замовники при закупівлі конкретного товару, допоможе розроблений Київською школою економіки сервіс, доступний за посиланням <http://cep.kse.org.ua/cpvtool>.

5) Участь в електронних торгах не безкоштовна. Як відомо, взяти участь у закупівлі можливо тільки після сплати коштів у розмірі, визначеному Постановою Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 № 166. Після реєстрації

на майданчиків для участі в закупівлі необхідно спочатку активізувати свій кабінет, здійснивши перший платіж на поповнення рахунка. Звертаємо увагу, що перший платіж за подання пропозиції потрібно здійснити не пізніше ніж за три дні перед її поданням. У подальшому кошти будуть списуватися з особистого рахунка учасника на майданчиків, тому потрібно слідкувати за тим, щоб на ньому завжди була необхідна сума. Не відкладайте поповнення рахунка на останню мить, оскільки для зарахування коштів потрібен час.

6) Тендерну пропозицію можливо подати «у борг». Потрібно уточнити в адміністратора майданчика про наявність та умови надання послуги щодо подачі пропозиції на торги «у борг». Таким чином, окремі майданчики страхують своїх клієнтів на випадок, коли ті обмежені в часі при поданні пропозиції на торги, але коштів на рахунку недостатньо. І поповнити рахунок клієнт також не встигає.

7) Учасник може повернути кошти за участь у торгах. Постановою Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 № 166 передбачено такі випадки повернення коштів учасникові:

- у разі відкликання учасником своєї пропозиції до кінцевого строку її подання, встановленого замовником;
- у разі відміни торгів або визнання їх такими, що не відбулися. Звертаємо увагу на застереження, яке містить Постанова Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 № 166, а саме: «крім випадків, коли пропозиції учасника/переможця було відхилено».

8) Не потрібно поспішати подавати пропозицію на торги. Учасник повинен досконально вивчити тендерну документацію та всі додатки до неї, а також скласти реєстр документів, які вимагає замовник.

9) Спілкуйтеся із замовником потрібно правильно. Подання інформації, звернення по роз'яснення або з вимогою під час проведення процедури закупівлі здійснюються в електронному вигляді через електронну систему закупівель. Таким чином, іншого формату спілкування між учасником та замовником, ніж через електронну систему закупівель, Закон не передбачає.

10) Якщо вимоги замовника не є зрозумілими або неприйнятні, то звертайтеся до замовника по роз'яснення або з вимогою щодо усунення

порушення в порядку, визначеному ст. 23 Закону України «Про публічні закупівлі». Усі звернення по роз'яснення та звернення щодо усунення порушення автоматично оприлюднюються в електронній системі закупівель без ідентифікації особи, яка звернулася до замовника.

11) Оскаржувати умови тендерної документації до Органу оскарження потрібно вчасно. Звертаємо увагу, що Орган оскарження при розгляді скарг учасників на умови тендерної документації виходить з такого принципу: учасник або оскаржує дискримінаційні вимоги замовника до кінцевого строку подання пропозицій, або подає тендерну пропозицію відповідно до вимог замовника. Подання тендерної пропозиції учасником без оскарження умов документації означає згоду учасника з вимогами замовника. Тому скаргу з посиланням на дискримінаційні вимоги після аукціону не задовольняють. Порядок і строки оскарження закупівель визначені в ст. 18 Закону України «Про публічні закупівлі».

12) Потрібно підтверджувати свою пропозицію, якщо після її подання замовник вніс зміни до тендерної документації. Усі пропозиції учасників, подані до моменту зміни, стають недійсними, їх потрібно знову підтверджувати. Учасник у цьому випадку отримує листа на електронну пошту, після цього він має зайти в особистий кабінет, переглянути змінену інформацію й підтвердити дійсність своєї пропозиції, оновити її чи відкликати.

13) Потрібно дотримуватися строків подання пропозицій, визначених замовником. Згідно з ч. 3 ст. 25 Закону України «Про публічні закупівлі», тендерні пропозиції, отримані електронною системою закупівель після закінчення строку їх подання, не приймаються та автоматично повертаються учасникам, які їх подали. Документи, довантажені учасником після аукціону, не є частиною тендерної пропозиції. А отже, Замовник їх не розглядає.

14) Пропозицію необхідно подавати не в останню мить. У такому випадкові існує ризик, що на заваді успішній участі в торгах стане технічний збій у роботі комп'ютерного обладнання учасника та/або в роботі майданчика, та/або на стику систем.

15) Потрібно перевіряти, щоб назва учасника в електронній формі пропозиції співпадала з назвою в сканованому тексті пропозиції.

16) Потрібно дотримуюсь вимоги ст. 25 Закону України «Про публічні закупівлі»: одна пропозиція на одну закупівлю; для багатолотової закупівлі: одна пропозиція на кожен лот.

17) Найнижча ціна – запорука виграшу в аукціоні. Статистика аукціонів свідчить, що найвигіднішу позицію має учасник, який подав на аукціон пропозицію з найнижчою ціною, оскільки в першому раунді він робитиме ставку останнім, знаючи ставки конкурентів.

18) Необхідно вивчати потенційних конкурентів, використовуючи можливості системи ProZorro. Для цього намагайтесь вивчати їх підходи до формування первісної заявки, стратегії дій під час аукціону, з ким на пару беруть участь в аукціоні і яким чином координують свої дії. Відповідну інформацію можна отримати з відкритих джерел безпосередньо в системі ProZorro, а також використовуючи аналітичні інструменти.

19) Додаткова перевага для учасника, який першим подав пропозицію. Згідно з регламентом системи, при однаковій ставці, наприклад, двох учасників, перевагу останнього ходу в першому раунді аукціону матиме учасник, який зареєстрував свою пропозицію раніше.

20) Потрібно слідкувати за датою та часом початку аукціону. Налаштуйте в своєму кабінеті на майданчикові відповідну функцію щодо завчасного оповіщення про дату й час аукціону.

21) Необхідно забезпечити відповідну технічну підготовку до аукціону. В учасників час від часу можуть виникати технічні проблеми з комп'ютерною технікою або програмним забезпеченням. Для уникнення таких проблем доцільно готувати до аукціону щонайменше два комп'ютери, резервне джерело живлення, страхувати провідний Інтернет мобільним тощо.

22) Участь в закупівлі потрібно робити з того майданчика, з якого зробили оплату. Зайшовши на сторінку аукціону, переконайтесь, що ви зайшли як учасник, а не як спостерігач.

23) Потрібно дотримуватися кроку аукціону. Учасник може протягом одного етапу аукціону один раз понизити ціну/приведену ціну своєї пропозиції не менше ніж на один крок від своєї попередньої ціни/приведеної ціни.

24) Потрібно пам'ятати про арифметику аукціону. Відповідно до вимог ч. 4 ст. 36 Закону України «Про публічні закупівлі» умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції за результатами аукціону (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі. Договір, укладений з порушенням цієї вимоги, є нікчемним. Тому учасникам доцільно завчасно прорахувати проміжні цінові пропозиції. Або робити це вже під час аукціону. Це необхідно для уникнення ситуації, коли при поданій ціновій пропозиції буде некоректно обраховано показник ПДВ (для платників ПДВ) або окремі товарні позиції (коли предмет закупівлі не один товар, а асортимент товарів). Наприклад, після розрахунку отримуємо більш ніж два знаки після коми.

25) Потрібно заздалегідь готувати стратегію участі в аукціоні. Важливою складовою такої стратегії має бути визначена заздалегідь найменша економічно обґрунтована цінова пропозиція, за якою учасник згоден виконати договір про закупівлю.

26) Якщо програємо в аукціоні — не здаємось, а намагаємось посісти друге або третє місце, оскільки замовник може відхилити пропозицію переможця аукціону й перейти до розгляду наступної. [5]

3. ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СОЛЛІ ПЛЮС»

3.1. Загальна характеристика ТОВ «Соллі Плюс»

Відповідно до даних опублікованих на сайті Міжнародного автомобільного холдингу «Соллі Плюс» (<https://sollyplus.com/company-history/>) Міжнародний Автомобільний Холдинг «Соллі Плюс» заснований в 1993 році. Засновником і основним власником є Токарев Костянтин Олександрович. Починаючи свою діяльність з невеликої фірми по ремонту автомобілів, а також продажу запасних частин, динамічно розвиваючись, завдяки постійним інвестиціям, демонструючи високі темпи зростання і розширюючи географію присутності, ТОВ «Соллі Плюс» стала потужною і авторитетною компанією в автомобільному бізнесі України. Філії компанії, в статусі офіційних дилерів, успішно працюють і займають лідируючі позиції за обсягами продажів і якості обслуговування клієнтів в таких містах як Харків, Запоріжжя, Полтаві, Кременчук, Суми, Чернігів. Базове місто холдингу–Харків.

Компанія є офіційним дилером таких легкових брендів як: Mercedes-Benz, Volkswagen, Renault, SKODA, Mitsubishi , Ravon, а також вантажних брендів: Mercedes-Benz Truck, DAF, Hyundai, Isuzu, Ford Track, Iveco ,GAZ ,MAZ.

Командою холдингу була створена унікальна всеукраїнська мережа з продажу автомобілів з пробігом Park Drive. Для надання більшого спектру послуг власникам різних марок автомобілів, компанія увійшла до дилерської мережі Bosch Service. До групи компаній також входять фірми які надають туристичні та транспортні послуги.

В таблицях 3 та 4 вказано які бренди та в якому обсязі реалізує ТОВ «Соллі Плюс».

Таблиця 3 Бренди, які представляє/представляло ТОВ «Соллі Плюс»

№п.п	город	Бренд	Початок роботи	Поточний стан	Причина
1	Харків	Volvo	1996	зупинен 2006	Зміна Імпортера
2	Харків	Volkswagen	1998	діючий	
3	Харків	Mercedes-Benz	1999	діючий	
4	Харків	Renault	2009	діючий	
5	Харків	chrysler	2006	зупинен 2009	Зміна власника бренда
6	Харків	LIFAN	2006	зупинен 2013	
7	Суми	Volkswagen	2007	зупинен 2009	економічна криза
8	Харків	Opel	2015	зупинен 2018	Зміна власника бренда
9	Харків	Skoda	2016	діючий	
10	Харків	Mitsubishi	2018	діючий	
11	Харків	RAVON	2017	діючий	
12	Харків	Volvo Truck	1998	зупинен 2016	Зміна власника бренда
13	Харків	Mercedes-Benz Truck	2007	діючий	
14	Харків	Hyundai	2007	діючий	
15	Харків	ISUZU	2007	діючий	
16	Харків	DAF	2013	діючий	
17	Харків	FORD Truck	2015	діючий	
18	Харків	IVECO	2017	діючий	
19	Харків	GAZ	2019	діючий	
20	Харків	MAZ	2020	діючий	
21	Запоріжжя	Volkswagen	2000	діючий	
22	Запоріжжя	Skoda	2002	діючий	
23	Полтава	Renault	2010	діючий	
24	Кременчук	Renault	2011	діючий	
25	Кременчук	IVECO	2020	діючий	
26	Суми	Renault	2020	діючий	
27	Полтава	GAZ	2020	діючий	

Відповідно до статуту товариства учасниками ТОВ «Соллі Плюс» є:

- Токарев Костянтин Олександрович (мешкає за адресою: Україна, Харківська область, місто Харків, провулок Саперний, будинок 34, паспорт МК436292, виданий Московським МВ ХМУ УМВС України в Харківській області 20 лютого 1997 року, реєстраційний номер облікової картки платника податків за даними Державного реєстру фізичних осіб платників податку - 2180101199) - 85% статутного капіталу товариства;

- Пучков Олег Олексійович (мешкає за адресою: Україна, Харківська область, місто Харків, проспект Науки, будинок 45/3, квартира 45, паспорт МК180375, виданий Київським РВ ХМУ УМВС України в Харківській області 05 квітня 1996 року, реєстраційний номер облікової картки платника податків за даними Державного реєстру фізичних осіб платників податку – 2584909776) - 15% статутного капіталу товариства.

Таблиця 4 Обсяг продажів (одиниць), частка ринку в регіоні по кожному бренду протягом 2017-2019 років у порівнянні з середньою часткою ринку в Україні за той самий період

Регіон	Бренд	2017			2018			2019		
		шт	% дилера в регіоне	% Україна	шт	% дилера в регіоне	% Україна	шт	% дилера в регіоне	% Україна
Харків	Volkswagen (2 дилера)	249	6,57	7,5	237	6,38	7,92	201	6,3	5,25
Харків	Mercedes-Benz (257	3,4%	3,5%	164	2,9 %	3,2%	172	2,6%	2,45%
Харків	Renault	231	5,1	11,98	627	10,3%	12,51%	769	11,5%	17,36
Харків	Skoda	182	4,3	7,0	225	4,7	6,9	198	4,0	6,9
Харків	Mitsubishi	-	-	-	17	0,30	2,65	89	1,43	2,72
Харків	RAVON	-	-	-	64	1,14	1,65	4	0,06	0,23
Запоріжжя	Volkswagen	163	5,94	7,5	140	6,35	7,92	119	4,45	5,25
Запоріжжя	Skoda	135	5,8	7,0	110	4,7	6,9	174	5,0	6,9
Полтава	Renault	302	10,79	11,98	331	12,08	12,51	439	13,24	17,36
Кременчук	Renault	140	5	11,98	158	5,77	12,51	224	6,76	17,36

3.2. Аналіз участі в закупівлях ТОВ «Соллі Плюс» протягом 2019 – 2021 років

Проаналізувавши участь у закупівлях Товариства з обмеженою відповідальністю «Соллі Плюс» протягом 2019 – 2021 років, а саме інформацію про участь у закупівлях опубліковану відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» на веб-порталі Уповноваженого органу з питань закупівель PROZORRO (<https://prozorro.gov.ua/search/plan?buyer=03338126>) та вказану в ДОДАТКАХ 1 - 3, було встановлено наступне (табл. 5):

- протягом 2021 року було прийнято участь у 256 процедурах відкритих торгів для закупівлі товарів і послуг, що в свою чергу перевищує показники попередніх років, а саме: в 2020 році було прийнято участь у – 193 процедурах відкритих торгів, а в 2019 році – 190 процедурах відкритих торгів.

- протягом 2021 року було прийнято участь у 7 спрощених закупівлях для придбання товарів та послуг, що на 3 менше ніж в 2020 році (10 спрощених закупівлях) та на 1 більше ніж в 2019 році (6 спрощених закупівлях);

- в 2021 році було прийнято участь у 2 переговорних процедурах для закупівлі товарів і послуг, що на 1 більше ніж в 2020 році (1 переговорній процедурі) та на 1 менше ніж в 2019 році (3 переговорних процедурах);

- протягом 2021 року було укладено 168 договорів, укладених без використання електронної системи закупівель, для закупівлі товарів і послуг, що в свою чергу перевищує показники попередніх років, а саме: в 2020 році було укладено – 149 договорів, а в 2019 році – 24 договори.

Таблиця 5 Аналіз даних щодо участі в закупівлях ТОВ «Соллі Плюс» протягом 2019 – 2021 років

Найменування показника	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Відкриті торги	190	193	256
Переговорна процедура	3	1	2
Спрощена закупівля	6	10	7
Договір про закупівлю, укладений без використання електронної системи закупівель	24	149	168
Всього	223	353	433
з них укладено договорів	134	262	317
на суму	90 752 468,49	102 429 062,20	117 412 203,47
з яких:			
договори на надання послуг	2 509 239,16	4 275 172,07	6 576 774,31
договори на поставку товару(ів)	88 243 229,33	98 153 890,13	110 835 429,16

Відповідну інформацію відображено на графіку (рис. 5).

Однак, при цьому:

- зросла кількість закупівель, які учасник програв, а саме: в 2021 році учасник прорвав в 85 закупівлях, в 2020 році – в 56 закупівлях, а в 2019 році було програно 51 закупівлю.

- зросла кількість закупівель, які не відбулися, а саме: в 2021 році не відбулося 26 закупівель, в 2020 році – 26 закупівель, а в 2019 році не відбулося 19 закупівель;

- зменшилася кількість відмінених закупівель, а саме: в 2021 році було відмінено 5 закупівель, в 2020 році – 9 закупівель, а в 2019 році було відмінено 19 закупівель.

Відповідну інформацію відображено на графіку (рис. 6 - 8).

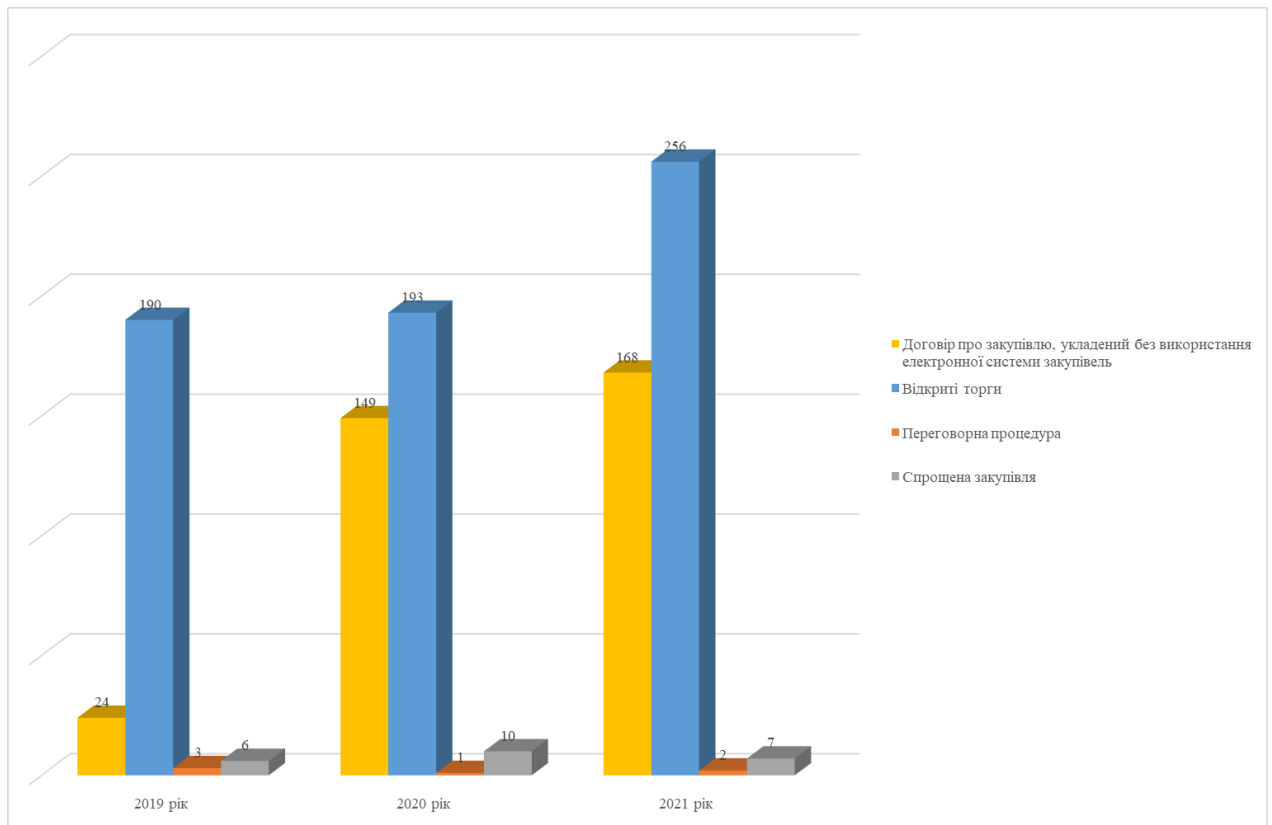


Рисунок 5 Кількість закупівель, в яких приймало участь ТОВ «Соллі Плюс» протягом 2019 – 2021 років

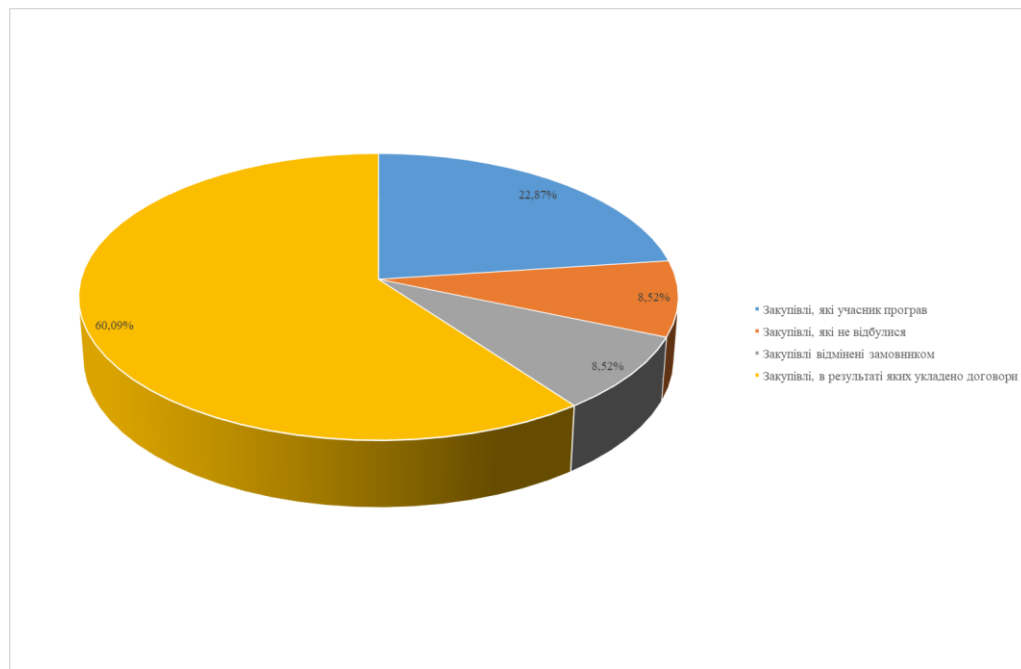


Рисунок 6 Кількість закупівель, в яких приймало участь ТОВ «Соллі Плюс» в 2019 році

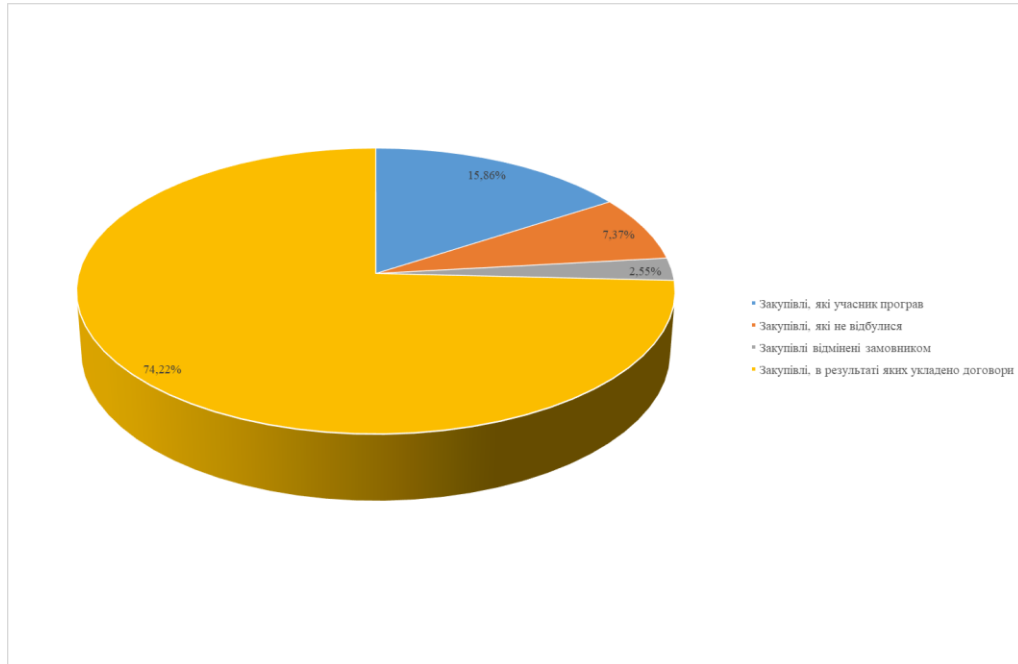


Рисунок 7 Кількість закупівель, в яких приймало участь ТОВ «Соллі Плюс» в 2020 році

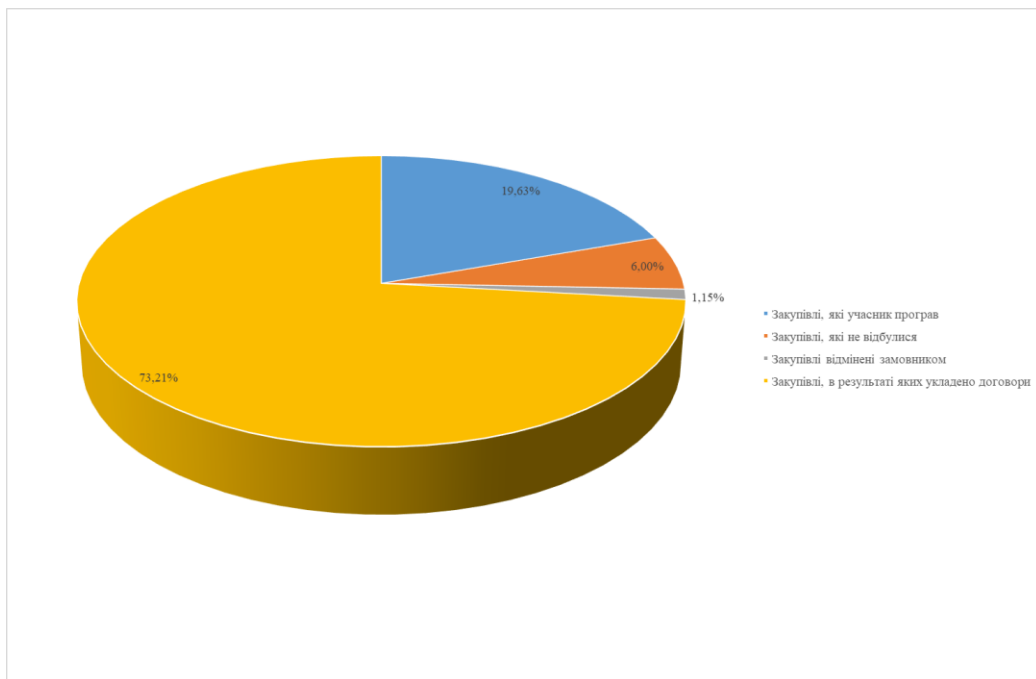


Рисунок 8 Кількість закупівель, в яких приймало участь ТОВ «Соллі Плюс» в 2021 році

Таким чином, всього протягом 2021 року було прийнято участь у 433 закупівлях на суму за результатами яких було укладено договорів на 117 412 203,47 грн. і зекономлено державних коштів – 1 298 674,93 грн. А отже сума укладених договорів в 2021 році перевищила суму 2020 року на понад 14 млн. грн., що в свою чергу свідчить про зростання рівня ефективності участі в закупівлях ТОВ «Соллі Плюс» (рис. 9).

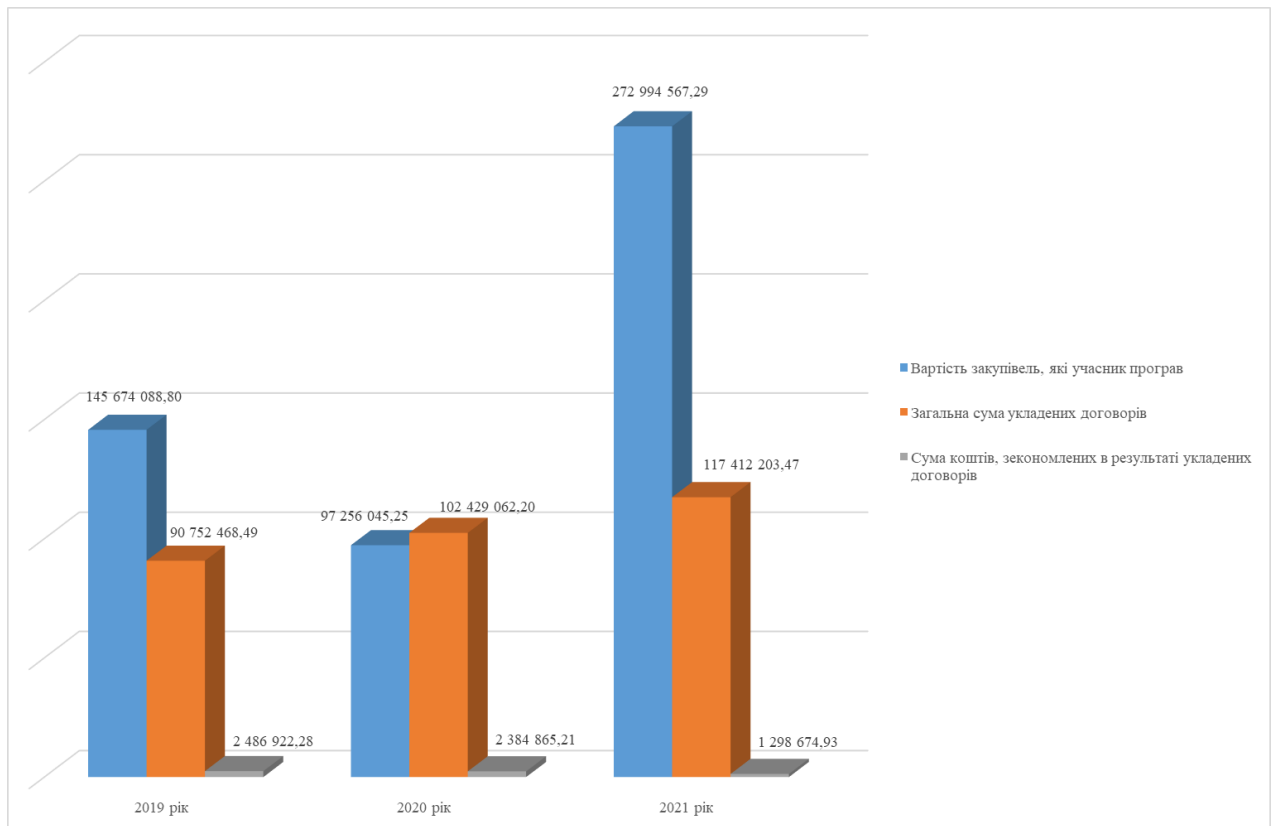


Рисунок 9 Вартісні показники участі ТОВ «Соллі Плюс» в закупівлях

Також на підставі аналізу отриманих даних (рис. 10) потрібно звернути увагу на зміни в розподілі доходів ТОВ «Соллі Плюс» від продажу товарів та надання послуг за укладеними договорами, а саме:

- доходи від надання послуг зросли в порівнянні з 2019 роком майже в два рази (2021 рік – 6 576 774,31 грн; 2020 рік – 4 275 172,07 грн.; 2019 рік – 2 509 239,16 грн.);

- доходи від продажу товарів зросли порівняно з 2019 роком на понад 20 млн. грн. (2021 рік – 110 835 429,16 грн; 20220 рік – 98 153 890,13 грн.; 2019 рік – 88 243 229,33 грн.).

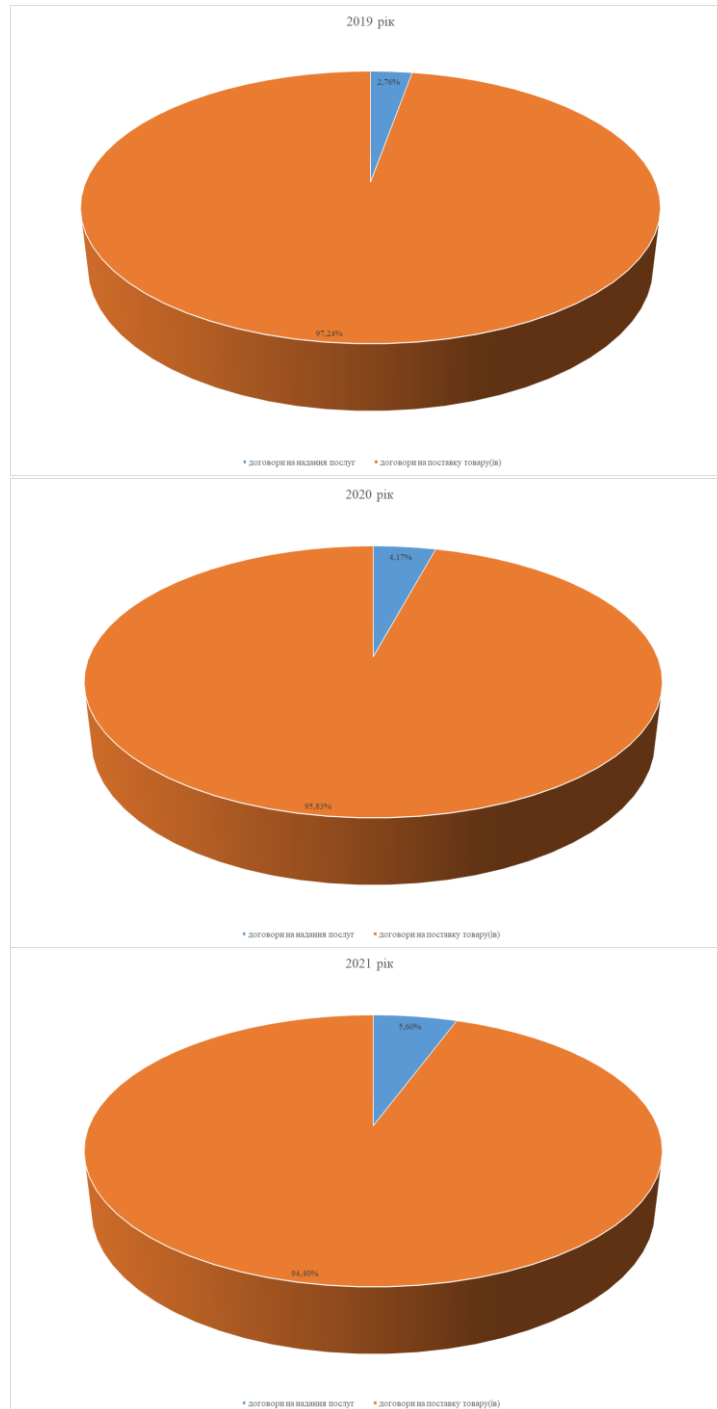


Рисунок 10 Порівнянн доходів від участі ТОВ «Соллі Плюс» в закупівлях

3.3. Підвищення ефективності участі в публічних закупівлях ТОВ «Соллі Плюс»

На підставі проведеного в попередньому підрозділі аналізу участі Товариства з обмеженою відповідальністю «Соллі Плюс» протягом 2019 – 2021 років для підвищення результативності участі в закупівлях, а саме зменшення кількості програних закупівель, рекомендуємо наступне.

Оскільки, основною підставою для відхилення є невідповідність тендерної пропозиції вимогам тендерної документації учаснику потрібно:

- звертати увагу на те якою мовою повинні бути подані документи тендерної пропозиції та яким чином замовник вимагає оформлювати переклад наданих у складі тендерної пропозиції документів (нотаріальне посвідчення підпису перекладача, довільний переклад завірений підписом і печаткою учасника тендеру тощо);

- зосереджувати увагу на переліку формальних помилок , допущення яких учасниками в тендерних пропозиціях не призведе до відхилення їх пропозицій. Оскільки, перелік формальних (несуттєвих) помилок, зазначених замовником у тендерній документації, є вичерпним. Якщо замовник не передбачив формальні (несуттєві) помилки в тендерній документації, то будь-яка помилка, зроблена учасником при підготовці тендерної пропозиції, може бути підставою для її відхилення;

- звертати увагу на встановлені замовником форми в тендерній документації, а саме: вимоги щодо оформлення довідок про надання певної інформації, форми тендерної пропозиції тощо. Потрібно вказувати саме ту інформацію, яку вимагає замовник;

- звертати увагу в множині чи однині замовник вимагає подавати інформацію. Наприклад, якщо є вимога надати інформацію про наявність працівників, які мають необхідні знання та досвід, то в тендерній пропозиції має міститися інформація щодо наявності двох і більше працівників. Те саме стосується транспортних засобів, договорів та іншої інформації, яка вимагається від учасника в множині;

- всі документи подавайте в повному обсязі зі всіма сторінками та додатками, крім випадків, коли замовник вимагає лише окремі сторінки документу;

- потрібно подавати саме ті документи, які вимагаються замовником. Дуже часто трапляється, що учасник відповідно до чинного законодавства не може надати документ, який вимагається замовником, та надає в складі пропозиції аналогічний документ (наприклад, вимагався витяг з реєстру ПДВ, а учасник надав свідоцтво платників ПДВ; вимагався витяг з ЄДР, а учасник надав виписку). В такому випадку пропозиція учасника може бути відхилена замовником як така, що не відповідає вимогам тендерної документації;

- потрібно уважно перевіряти інформацію, яку учасник зазначає при підготовці документів. Адже, відповідно до ч. 7 ст. 28 Закону України «Про публічні закупівлі» замовник має право звернутися за підтвердженням інформації, наданої учасником, до органів державної влади, підприємств, установ, організації відповідно до їх компетенції. У разі отримання достовірної інформації про невідповідність вимогам кваліфікаційних критеріїв, наявність підстав, зазначених у ч. 1 ст. 17 Закону України «Про публічні закупівлі», або факту зазначення у тендерній пропозиції будь-якої недостовірної інформації, що є суттєвою при визначенні результатів процедури закупівлі, замовник відхиляє тендерну пропозицію такого учасника;

- потрібно перевіряти, чи немає в статуті обмеження на підписання договорів, якщо сума правочину перевищує граничний розмір, визначений статутом. У разі їх наявності потрібно додатково надавати документи, які підтверджують повноваження на підписання договору на відповідну суму тендерної пропозиції;

- якщо тендерну пропозицію підписує не одна особа, а декілька, то довідки з МВС та всі інші документи, які вимагає Замовник на особу, яка підписала тендерну пропозицію, надаються на всіх осіб, що підписали тендерну пропозицію;

- звертати увагу на оформлення банківської гарантії, детально перевіряйте тендерну документацію на відповідність вимогам Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних

валютах, що затверджено постановою Правління Національного банку України від 15.12.2004 № 639, що регулює порядок, умови надання та отримання банками гарантій та їх виконання. Також потрібно перевіряти суму тендерного забезпечення, строки дії тендерного забезпечення та електронний підпис, яким гарант підписує електронну гарантію;

- потрібно подавати тендерну пропозицію, яка повністю відповідає технічним та якісним характеристикам, які вимагає Замовник;

- потрібно відслідковувати внесення замовником змін до тендерної документації;

- зосереджуйте увагу на чинність документів, які потрібно подати в складі тендерної пропозиції (довідки з банків, з ДФС і т.д.) та на строки їх дії. Іноді замовник у тендерній документації прописує вимогу, що документ повинен бути наданий «не пізніше» чи «не раніше» або дуже конкретизованою;

- обов'язково потрібно перевіряти чи підлягає договір, який надається у складі пропозиції обов'язковому нотаріальному посвідченню;

- потрібно слідкувати за строками подання тендерної пропозиції;

- під час аукціону, уважно прораховуйте кожен крок пониження ціни;

- у разі встановлення в тендерній документації для учасника незрозумілих вимог обов'язково звертайтеся до замовника за роз'ясненнями;

- потрібно слідкувати за строками подання скарги до Антимонопольного комітету України, адже строки оскарження не поновлюються.

ВИСНОВКИ

В Україні система закупівель регулюється Законом України «Про публічні закупівлі», який визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави, територіальних громад та об'єднаних територіальних громад.

В результаті проведеного аналізу пропонуємо наступні загальні рекомендації, які можуть підвищити ефективність участі в публічних закупівлях.

1) Ефективна робота в системі ProZorro починається з вибору електронного майданчика.

2) Два краще за один.

3) Необхідно дослідити функціонал майданчика.

4) Потрібно користуватися аналітичними та пошуковими інструментами.

5) Участь в електронних торгах не безкоштовна.

6) Тендерну пропозицію можливо подати «у борг».

7) Учасник може повернути кошти за участь у торгах.

8) Не потрібно поспішати подавати пропозицію на торги.

9) Спілкуйтеся із замовником потрібно правильно.

10) Якщо вимоги замовника не є зрозумілими або неприйнятні, то звертайтеся до замовника по роз'яснення або з вимогою щодо усунення порушення.

11) Оскаржувати умови тендерної документації до Органу оскарження потрібно вчасно.

12) Потрібно підтверджувати свою пропозицію, якщо після її подання замовник вніс зміни до тендерної документації.

13) Потрібно дотримуватися строків подання пропозицій, визначених замовником.

14) Пропозицію необхідно подавати не в останню мить.

15) Потрібно перевіряти, щоб назва учасника в електронній формі пропозиції співпадала з назвою в сканованому тексті пропозиції.

- 16) Потрібно дотримуємось вимоги ст. 25 Закону України «Про публічні закупівлі».
- 17) Найнижча ціна – запорука виграшу в аукціоні.
- 18) Необхідно вивчати потенційних конкурентів, використовуючи можливості системи ProZorro.
- 19) Додаткова перевага для учасника, який першим подав пропозицію.
- 20) Потрібно слідкувати за датою та часом початку аукціону.
- 21) Необхідно забезпечити відповідну технічну підготовку до аукціону.
- 22) Участь в закупівлі потрібно робити з того майданчика, з якого зробили оплату.
- 23) Потрібно дотримуватися кроку аукціону.
- 24) Потрібно пам'ятати про арифметику аукціону.
- 25) Потрібно заздалегідь готувати стратегію участі в аукціоні.
- 26) Якщо програємо в аукціоні — не здаємось.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Архів Проктів ЄС з гармонізації публічних закупівель [Електронний ресурс]. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=30d2df64-6582-439d-8345-ee230b98862c&title=ArkhivProektivsZGarmonizatsiiPublichnikhZakupivel> (дата звернення: 08.12.2022).
2. Белякова Крістіна. Захищаємо свої права у спрощеній закупівлі. Радник у сфері публічних закупівель. 07 липня 2021 - URL: https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/doporogi/zakhyshchaiemo-svoi-prava-u-sproshchenij-zakupivli/ – Назва з екрана.
3. Веб-портал Уповноваженого органу з питань публічних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua/> (дата звернення: 07.12.2022).
4. Геник Наталія. Представництва чи філії можуть бути учасниками? Радник у сфері публічних закупівель. 16 липня 2020 - URL: https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/doporogi/predstavnytstva-chy-filii-mozhut-butu-uchasnykamu/ – Назва з екрана.
5. Данчук Ігор. Рецепти перемоги в публічних закупівлях. Радник у сфері публічних закупівель. 07 червня 2018 - URL: https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/nadporogi/retsepty-peremohy-v-publichnykh-zakupivliakh/ – Назва з екрана.
6. Камянецька Оксана. Практика закупівель за державні кошти в країнах ЄС: особливості, структура, законодавчі акти. Радник у сфері публічних закупівель. 05 серпня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/hiddlia-novachkiv/praktyka-zakupivel-za-derzhavni-koshty-v-krainakh-ies-osoblyvosti-struktura-zakonodavchi-akty/> – Назва з екрана.
7. Колганова Поліна. Як бізнесу оцінити ринок у публічних закупівлях? Частина 1: аналіз попиту. Радник у сфері публічних закупівель. 24 травня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/tendery/iak-biznesu-otsinyty-rynok-u-publichnykh-zakupivliakh-chastyna-1-analiz-popytu/> – Назва з екрана.
8. Михайлик Руслан. Публічні закупівлі у світлі європейської інтеграції України. [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<https://zakupki.com.ua/publicni-zakupivli-u-svitli-yevropejskoyi-integratsiyi-ukrayiny.html> – Назва з екрана.

9. Лекарь С. І. Світовий досвід державного регулювання публічних закупівель. Право і суспільство. №6 частина 2. 2019 URL: http://pravoisuspilstvo.org.ua/archive/2019/6_2019/part_2/33.pdf – Назва з екрана.

10. Нога К. О., Войтко С. В. Функціонування системи електронних державних закупівель: недоліки, проблеми та міжнародний досвід. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <file:///C:/Users/113/Downloads/130922-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-280742-1-10-20180513.pdf> (дата звернення: 04.12.2022). – Назва з екрана.

11. Письменна М. С. Міжнародний досвід публічних закупівель. Бізнесінформ. №11. 2017. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mizhnarodniy-dosvid-publicnih-zakupivel/viewer> – Назва з екрана.

12. Плашенко Катерина. 8 вказівок для підготовки «ідеальної» тендерної пропозиції: прямуємо до перемоги. Радник у сфері публічних закупівель. 27 травня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/hid-dlia-novachkiv/8-vkazivok-dlia-pidhotovky-idealnoi-tendernoi-propozytsii-priamuiemo-do-peremohy/> – Назва з екрана.

13. Плашенко Катерина. Алгоритм участі в спрощеній закупівлі починаючи з 26.06.2021. Радник у сфері публічних закупівель. 30 вересня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/hid-dlia-novachkiv/alhorytm-uchasti-v-sproshchenij-zakupivli-pochynaiuchy-z-26-06-2021/> – Назва з екрана.

14. Плашенко Катерина. Електронний аукціон у спрощеній закупівлі починаючи з 26.06.2021. Радник у сфері публічних закупівель. 27 жовтня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/doporohovi-sproshcheni-zakupivli/elektronnyj-auktsion-u-sproshchenij-zakupivli-pochynaiuchy-z-26-06-2021/> – Назва з екрана.

15. Плашенко Катерина. Особливості періоду уточнення у спрощеній закупівлі. Радник у сфері публічних закупівель. 6 жовтня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/doporohovi-sproshcheni-zakupivli/osoblyvosti-periodu-utochnennia-u-sproshchenij-zakupivli-2/> – Назва з екрана.

16. Плашенко Катерина. Переможець спрощеної закупівлі. Радник у сфері публічних закупівель. 22 липня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/doporohovi-sproshcheni-zakupivli/peremozhets-sproshchenoi-zakupivli/> – Назва з екрана.

17. Плашенко Катерина. Період кваліфікації учасника у спрощеній закупівлі починаючи з 26.06.2021. Радник у сфері публічних закупівель. 22 листопада 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/doporohovi-sproshcheni-zakupivli/period-kvalifikatsii-uchasnyka-u-sproshchenij-zakupivli-rochynaiuchy-z-26-06-2021/> – Назва з екрана.

18. Плашенко Катерина. Подання пропозицій у спрощеній закупівлі починаючи з 26.06.2021. Радник у сфері публічних закупівель. 13 жовтня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/podannia-propozytisij-u-sproshchenij-zakupivli-rochynaiuchy-z-26-06-2021/> – Назва з екрана.

19. Плашенко Катерина. Усе, що необхідно знати учасникам про поняття «еквівалент». Радник у сфері публічних закупівель. 28 жовтня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/praktika-oskarzhennja-uchast-u-zakupivliakh/use-shcho-neobkhidno-znaty-uchasnykam-pro-poniattia-ekvivalent/> – Назва з екрана.

20. Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 15 квітня 2020 р. № 708 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0500-20#Text> (дата звернення: 05.12.2022). – Назва з екрана.

21. Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків: Постанова Кабінету міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 166 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-%D0%BF#Text> (дата звернення: 05.12.2022). – Назва з екрана.

22. Про захист від недобросовісної конкуренції Відомості Верховної Ради (ВВР), 1996, № 36, ст.164) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 04.12.2022). – Назва з екрана.

23. Про запобігання корупції (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 49, ст.2056) [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18#Text> (дата звернення: 04.12.2022). – Назва з екрана.

24. Про публічні закупівлі (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 9, ст.89) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення: 05.12.2022). – Назва з екрана.

25. Суходольська Н. А. Загальна характеристика системи публічних закупівель товарів, робіт і послуг в Україні. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична. Випуск 33/2022 - URL: <file:///C:/Users/dell/Downloads/546-Article%20Text-1007-1-10-20220614.pdf> – Назва з екрана.

26. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text (дата звернення: 04.12.2022). – Назва з екрана.

27. Цибульник Н. Ю. Досвід країн ЄС щодо здійснення публічних закупівель. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. №28. 2017. URL: <http://www.vestnik-pravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc28/26.pdf> – Назва з екрана.

28. Ференц Анастасія. Чи може учасник звернутися до ДАСУ щодо порушень замовника під час проведення процедури закупівлі / спрощеної закупівлі? 22 березня 2021 - URL: <https://radnuk.com.ua/uchast-u-zakupivliakh/doporohovi-sproshcheni-zakupivli/chy-mozhe-uchasnyk-zvernutysia-do-dasu-shchodo-porushen-zamovnyka-pid-chas-provedennia-protsedury-zakupivli-sproshchenoi-zakupivli/> – Назва з екрана.

29. Шокодько Наталія. Вимоги до учасника-переможця спрощеної закупівлі 04 липня 2020 - URL: https://radnuk.com.ua/praktyka_zakupivel/doporogi/vymohy-do-uchasnyka-peremozhtsia-sproshchenoi-zakupivli/ – Назва з екрана.

30. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>

31. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем / В. І. Вороненко та ін. // Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>

32. Дяченко А. В., Карінцева О. І., Тарасенко С. В., Харченко М. О., Мазін Ю. О., Кисельова К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 19-37. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86419>

33. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>

34. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>

35. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>

36. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>

37. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення

конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22 https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

38. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

39. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>

40. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев'янку, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова формування цифрової економіки в Україні у період кризи. Механізм регулювання економіки, (1-2(95-96), 7-13.

41. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

42. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

43. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

44. Сотник І.М. (2016) Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>

45. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

46. Управління змінами : конспект лекцій / укладачі: П. В. Гриценко, Є. В. Коваленко. – Суми : Сумський державний університет, 2020. – 76 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/339162013.pdf>

47. Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень. Розробка концепції фазового переходу до адитивної економіки : звіт про НДР (проміжний) / кер. Л. Г. Мельник. Суми : СумДУ, 2021. 78 с. № 0121U109557. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89091>

48. Disruptive technologies for green economy formation in conditions of the fourth industrial revolution: the EU experience / I. Dehtyarova etc. // Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnytska I., – etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2021. P. 388-392. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86986>

49. Karintseva O., Kharchenko M., Boon E.K., ...Melnyk V., Kobzar O. (2021). Environmental determinants of energy-efficient transformation of national economies for sustainable development.. J. International Journal of Global Energy Issues, 2021, 43(2-3), P. 262–274 <https://doi.org/10.1504/IJGEI.2021.115148>

50. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI:

<https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81759>

51. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – C. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

52. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>

53. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Karintseva, O., Kubatko, O. Information factors in economic systems and business during transition to digital economy/Selected Aspects of Digital Society Development. Monograph 45. Edited by Tetyana Nestorenko and Aleksander Ostenda, Publishing House of University of Technology, Katowice, 2021. P. 173-178 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87135>

54. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>

55. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – Ruda Śląska : Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

56. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards

sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi:
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>

57.Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. *Problems and Perspectives in Management*,18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>

58.Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in ukraine. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1-2(95-96), 7-13. URL: <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

59.Tu, Y.-X., Kubatko, O., Karintseva, O., Piven, V. Decarbonisation drivers and climate change concerns of developed economies. *International Journal of Environment and Pollution*, 2022, 69(1-2), pp. 112–129

60.The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // *Journal of Environmental Management and Tourism*. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>

61.Veklych O., Karintseva O., Yevdokymov A., Guillamon-Saorin E.(2020). Compensation mechanism for damage from ecosystem services deterioration: Constitutive characteristic. *J. International Journal of Global Environmental Issues*, 19(1-3), P. 129–142
<https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.114869>

ДОДАТОК 1

Перелік закупівель, в яких приймало участь ТОВ «СОЛЛІ-ПЛЮС» в 2019 році

№ з/п	Вид закупівлі	Номер закупівлі	Замовник	Конкретне найменування	Код ДК 021:2015		Очікувана вартість	Сума договору	Примітки	
1	Закупівля без використання електронної системи	UA-2018-12-03-001312-с	КП "Теплоенерго" Лозівської міської ради Харківської області"	купівля-продаж транспортного засобу	34110000-1	Легкові автомобілі	554 400,00	554 400,00	товар	
2	Відкриті торги	UA-2018-12-03-001939-с	КОМУНАЛЬНИЙ ЗАКЛАД ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я "ЦЕНТР ЕКСТРЕНОЇ МЕДИЧНОЇ ДОПОМОГИ ТА МЕДИЦИНИ КАТАСТРОФ"	технічне обслуговування та поточний ремонт автомобілів ШМД: Renault Master, Mercedes Benz 311CDI, Peugeot Boxer, Volkswagen Transporter, Volkswagen T4 Kasten, Citroen Jumper, Toyota	50110000-9	Послуги з ремонту і технічного обслуговування мототранспортних засобів і супутнього обладнання	4 000 000,00	програв	послуга	
3	Відкриті торги	UA-2018-12-05-004242-с	КОМУНАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО "МУНІЦИПАЛЬНА КОМПАНІЯ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ" ХАРКІВСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ	Легкові автомобілі підвищеної прохідності	34110000-1	Легкові автомобілі	2 163 000,00	програв	товар	
4	Відкриті торги	UA-2018-12-05-004432-с	КОМУНАЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО "МУНІЦИПАЛЬНА КОМПАНІЯ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ" ХАРКІВСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ	Легковий автомобіль	34110000-1	Легкові автомобілі	514 000,00	програв	товар	
5	Спрощена закупівля	UA-2018-12-10-002030-с	ПАТ "Укргазвидобування" в особі філії "УкрНДГаз"	УкрНДГаз 18Т-255_34140000-0 Великовантажні мототранспортні засоби (Автомобіль самоскид 4*2)	34140000-0	Великовантажні мототранспортні засоби	2 798 000,00		товар	відмінено замовником
6	Відкриті торги з публікацією англійською мовою	UA-2018-12-12-000576-b	Державна міграційна служба	легкові автомобілі (код ДК 021:2015 34110000-1 «Легкові автомобілі»)	34110000-1	Легкові автомобілі	14 400 000,00		товар	торги не відбулися
7	Відкриті торги з публікацією англійською мовою	UA-2018-12-13-001071-с	Департамент охорони здоров'я Донецької обласної державної адміністрації	«Легкові автомобілі» (Службовий автотранспорт медичних працівників комунальних закладів охорони здоров'я, що працюють у сільській місцевості)	34110000-1	Легкові автомобілі	11 500 000,00		товар	торги не відбулися
8	Відкриті торги з публікацією англійською мовою	UA-2018-12-20-002535-с	ВИКОНАВЧИЙ КОМПІТЕТ МАРІУПОЛЬСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ	Легкові автомобілі	34110000-1	Легкові автомобілі	5 942 000,00	програв	товар	
9	Відкриті торги	UA-2018-12-28-000100-с	Державне підприємство "Національна енергетична компанія "Укренерго"	50110000-9 Послуги з ремонту і технічного обслуговування мототранспортних засобів і супутнього обладнання Технічне обслуговування автомобіля Renault та Chevrolet Niva	50110000-9	Послуги з ремонту і технічного обслуговування мототранспортних засобів і супутнього обладнання	33 000,00		послуга	відмінено замовником
10	Спрощена	UA-2018-12-28-002463-b	ПАТ "Укргазвидобування" в	УПГТК 18Т-244: 34130000-7-	34130000-7	Мототранспортні	2 364 304,00	програв	товар	