

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

©2020 ФАЇЗОВ А. В.

УДК 338.24.021.8
JEL Classification: E69; H89; K39

Фаїзов А. В.

Особливості організації проведення публічних закупівель в Україні

У статті актуалізовано сучасні організаційні аспекти функціонування системи публічних закупівель з урахуванням новацій тендерного законодавства, міжнародної та європейської практик; визначено роль чітко структурованої системи публічних закупівель у забезпеченні раціонального й ефективного використання бюджетних ресурсів; охарактеризовано новели сучасного законодавства у сфері організації закупівель; оцінено процес адаптації нових організаційних форм проведення торгів у національній тендерній системі; з позицій ефективності та раціональності процесів охарактеризовано централізовану та децентралізовану моделі організації закупівель; проаналізовано колегіальну форму організації торгів національними замовниками з використанням тендерних комітетів, визначено перспективи її подальшого застосування в закупівельній діяльності; виокремлено проблемні аспекти сучасних традиційних практик організації торгів; систематизовано низку переваг альтернативних способів організації закупівель з використанням інститутів уповноваженої особи та централізованої закупівельної організації; охарактеризовано особливості організації співпраці замовників при реалізації централізованої закупівельної функції, зокрема, деталізовано механізм взаємодії, способи й етапи впровадження централізованої моделі в умовах вітчизняної тендерної практики; визначено потенціал централізованої форми організації закупівель для забезпечення раціонального використання бюджетних коштів, мінімізації фінансових і людських ресурсів; сформовано подальші напрями активізації поширення загальноєвропейської практики централізованих закупівель.

Ключові слова: система публічних закупівель, модель організації закупівель, тендерний комітет, уповноважена особа, централізована закупівельна організація, електронний каталог, торговельний майданчик.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-2-160-165>

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Фаїзов Анатолій Вікторович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування, Національна академія внутрішніх справ (Солом'янська площа, 1, Київ, 03035, Україна)

E-mail: anatolii_faizov@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5090-5145>

УДК 338.24.021.8
JEL Classification: E69; H89; K39

Фаїзов А. В. Особенности организации проведения публичных закупок в Украине

В статье актуализированы современные организационные аспекты функционирования системы публичных закупок с учетом новаций тендерного законодательства, международной и европейской практик; определена роль четко структурированной системы публичных закупок в обеспечении рационального и эффективного использования бюджетных ресурсов; охарактеризованы новеллы современного законодательства в сфере организации закупок; оценен процесс адаптации новых организационных форм проведения торгов в национальной тендерной системе; с позиций эффективности и рациональности процессов охарактеризованы централизованная и децентрализованная модели организации закупок; проанализирована коллегиальная форма организации торгов национальными заказчиками с использованием тендерных комитетов, определены перспективы дальнейшего ее применения в закупочной деятельности; выделены проблемные аспекты современных традиционных практик организации торгов; систематизирован ряд преимуществ альтернативных способов организации закупок с использованием институтов уполномоченного лица и централизованной закупочной организации; охарактеризованы особенности организации сотрудничества заказчиков при реализации централизованной закупочной функции, в частности, детализованы механизм взаимодействия, способы и этапы внедрения централизованной модели в условиях отечественной тендерной практики; определен потенциал централизованной формы организации закупок для обеспечения рационального использования бюджетных средств,

UDC 338.24.021.8
JEL Classification: E69; H89; K39

Faizov A. V. Features of Organizing Public Procurement in Ukraine

The article deals with considering modern organizational aspects of the functioning of the public procurement system, taking into account innovations in tender legislation, international and European practices; defining the role of a clearly structured public procurement system in ensuring rational and efficient use of budget resources; characterizing new laws in the field of procurement organization; evaluating the adaptation of new organizational forms of tendering in the national tender system; characterizing centralized and decentralized procurement organization models with consideration for efficiency and rationality of the processes; analyzing the collegial form of tender organization by national customers with the use of tender committees, identifying prospects for its further use in procurement; highlighting problematic aspects of modern traditional tendering practices; systematizing a number of advantages of alternative methods for organizing procurement using the institutions of an authorized person and a centralized procurement organization; describing the features of organizing cooperation between customers in the implementation of a centralized procurement function, in particular, presenting details of the interaction mechanism, methods and stages of introducing a centralized model in the context of domestic tender practice; determining the potential of a centralized form of organizing procurement to ensure rational use of budget funds, minimize financial and human resources; forming further directions for intensifying the spread of pan-European centralized procurement practices.

Keywords: public procurement system, procurement organization model, tender committee, authorized person, centralized procurement organization, electronic catalog, trading platform.

минимизации финансовых и человеческих ресурсов; сформированы дальнейшие направления активизации распространения общевропейской практики централизованных закупок.

Ключевые слова: система публичных закупок, модель организации закупок, тендерный комитет, уполномоченное лицо, централизованная закупочная организация, электронный каталог, торговая площадка.

Рис.: 1. Библ.: 10.

Фаизов Анатолий Викторович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансового права и фискального администрирования, Национальная академия внутренних дел (Соломенская площадь, 1, Киев, 03035, Украина)

E-mail: anatolii_faizov@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5090-5145>

Fig.: 1. Bibl.: 10.

Faizov Anatolii V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial Law and Fiscal Administration, National Academy of Internal Affairs (1 Solomianska Square, Kyiv, 03035, Ukraine)

E-mail: anatolii_faizov@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5090-5145>

Вступ. Міжнародна практика державного регулювання економічними процесами доводить, що одним із дієвих шляхів забезпечення раціонального і ефективного використання бюджетних коштів є побудова прозорої та структурованої системи публічних закупівель, яка функціонує на засадах конкуренції і всеохоплюючого громадського контролю.

Національна тендерна система проходить період становлення, який характеризується імплементацією європейських норм регулювання публічних закупівель та динамічними змінами національного законодавства, впровадженням міжнародних стандартів і форм тендерної діяльності.

У міру зростання обсягів публічних закупівель та фінансових ресурсів, що перерозподіляються через тендерний механізм, все більшого наукового осмислення з позицій ефективності процесів потребують нові підходи до організації закупівельної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці регулювання та організації системи публічних закупівель у своїх працях приділяли увагу такі вітчизняні науковці, як: М. Бублій, І. Вяляко Д. Гризоглазов, В. Волошин, А. Катроша, І. Круп'як, І. Луценко, Д. Мартинович, В. Малолітнева, О. Мельников, В. Новаковець, О. Овсянюк-Бердадіна, А. Олефір, Я. Петруненко, Ю. Пивовар, В. Прядко, Н. Ткаченко, О. Юдіцький. Проте, незважаючи на наявність окремих публікацій у цій сфері, ряд питань потребують подальшого вивчення. Це стосується, насамперед, проблемних моментів адаптації нових форм організації торгів, аналізу їх привабливості для вітчизняної тендерної системи, з урахуванням динаміки ринку закупівель і особливостей економічних перетворень у країні.

Метою дослідження є проведення оцінки позитивних і негативних аспектів різних форм організації тендерної діяльності, які запроваджуються в результаті новачій тендерного законодавства, перегляду підходів проведення публічних закупівель на основі європейських практик.

Публічні закупівлі є однією із найбільш важливих сфер забезпечення суспільних потреб, яка реалізуються шляхом фінансування з бюджетів різних рівнів. Раціональне витрачання коштів через тендерний механізм є індикатором ефективної організації процесів, особливо в умовах сучасної економічної кризи. Тому з метою підвищення

якості публічних закупівель відбувається перманентний процес імплементації європейського законодавства та адаптації досвіду європейських держав.

Досягнення економічно вигідних результатів потребує оптимізації закупівельних процесів як з позицій окремого замовника, так і тендерної системи загалом. Цей підхід реалізується в рамках гармонізації вітчизняного законодавства зі стандартами Європейського Союзу та передбачає поступове формування дворівневої тендерної системи. Така модель закупівель є традиційною для країн Європейського Союзу і передбачає централізовану та децентралізовану форму проведення торгів. Децентралізований підхід дає можливість замовникам самостійно здійснювати закупівлю товарів, робіт та послуг. Особливістю ж централізованої форми є наявність єдиного органу, якому замовники доручають проведення закупівель від їх імені.

До недавнього часу найбільш поширеним підходом в організації торгів серед вітчизняних замовників залишалася децентралізована форма, яка представлена тендерним комітетом та/або уповноваженою особою.

Тендерний комітет – це орган, до складу якого входять службові (посадові) та інші особи замовника, призначені відповідальними за організацію та проведення закупівлі. Метою такої форми організації є побудова тендерного процесу на засадах неупередженості та об'єднання зусиль різних фахівців, відповідальних за окремі напрями закупівлі. Чисельність тендерного комітету залежить від особливостей замовника (обсягів, напрямків і специфіки закупівель). Зокрема, до складу тендерного комітету може входити не менше п'яти посадових осіб. У разі якщо кількість таких осіб у штатній чисельності працівників є меншою, ніж п'ять, то мають входити всі посадові особи замовника [1]. Залежно від масштабів діяльності можуть бути створені один або навіть декілька комітетів, які функціонують паралельно та спеціалізуються на різних видах закупівель.

Керівництво роботою комітету здійснює його голова, який навіть може мати право підписання договорів. Він призначає свого заступника та секретаря з-поміж членів комітету, визначає їх функціональні обов'язки. Секретар комітету забезпечує організаційний, інформаційний та документальний супровід засідань комітету [8].

Засідання тендерного комітету скликаються головою, а прийняті рішення оформлюються протоколом, який підписується всіма членами, присутніми на засіданні. У рішенні відображаються результати поіменного голосування. В цілому члени комітету беруть участь у всіх процесах пов'язаних із закупівлею: від планування та організації до аналізу і контролю за виконанням укладених договорів.

Голова персонально відповідає за виконання покладених на комітет функцій та разом з секретарем несе відповідальність за повноту і достовірність інформації, що оприлюднюється на веб-порталі Уповноваженого органу з питань закупівель. Саме голова тендерного комітету, його заступники та секретар, у разі покладення на них організаційно-розпорядчих або адміністративно-господарських повноважень, несуть відповідальність за правопорушення у сфері закупівель, а після введення в дію положень нового законодавства, в окремих випадках і безпосередній керівник замовника [2].

З 2016 року після прийняття Закону України «Про публічні закупівлі», ще однією децентралізованою формою організації закупівельної діяльності став інститут уповноваженої особи. Ця законодавча новація з'явилася у відповідь на бюрократичність і недостатню гнучкість тендерних комітетів. Використання колегіальної форми організації закупівель різними категоріями замовників засвідчило низку недоліків. По-перше, всі учасники тендерного комітету змушені працювати у ньому, паралельно виконуючи безпосередні обов'язки відповідно до своїх посадових інструкцій та основної діяльності. Така ситуація призводить до формалізму участі одних працівників та перезавантаженості інших. В результаті опитування, проведеного серед замовників торговельним майданчиком «E-tender», середня кількість працівників, які формально залучені до організації тендерів, становила 8, тоді як фактично займаються закупівельним процесом не більше 5 [7]. По-друге, за такої форми організації закупівель розпорошується відповідальність і відслідковується низька контрольованість процесів, що негативно впливає на якість закупівель. По-третє, виникають суттєві комунікаційні бар'єри як всередині самого замовника, так і з ринком, що ускладнює прийняття рішень і затягує закупівельний процес. Загалом при функціонуванні тендерних комітетів витрачається занадто багато людських ресурсів та часу на організацію і проведення закупівлі.

До останнього часу уповноважену особу для проведення тендерів використовували не дуже часто.

По-перше, не кожен замовник мав такий обсяг закупівель, щоб завантажити фахівця на повний робочий день.

По-друге, більшість замовників вбачали необхідність розділення повноважень і відповідальності між кількома особами, не допускаючи їх концентрації в руках одного фахівця. Уповноважену особу традиційно залучали для проведення закупівель специфічних товарів, в яких знаються лише окремі спеціалісти, і замовник вкрай зацікавлений у якості предмета закупівлі, або ж для проведення процедури, що раніше взагалі не проводилась тендерним комітетом.

В цілому можна виокремити ряд переваг при організації і проведенні закупівель за допомогою уповноваженої особи.

По-перше, це професіоналізація процесу, якому будуть приділятися увесь час, зусилля та знання фахівця, а не будуть його додатковим обов'язком на додачу до посадової інструкції.

По-друге, усувається перезавантаженість працівників, які могли б бути включені до складу тендерного підрозділу та змушені відволікатися від своєї основної діяльності.

По-третє, будуть ефективніше використовуватися кошти замовника. Наприклад, при навчанні чи підвищенні кваліфікації необхідно буде витратити лише на підготовку одного фахівця, а не п'яти і більше учасників колегіального органу. Крім того, нижчі витрати при роботі спеціаліста на умовах безстрокового трудового договору, а за умови, коли кошторис замовника передбачає лише кілька закупівель на рік, у нагоді буде строковий трудовий договір на час, достатній для проведення тендера.

По-четверте, краща організація процесу та скорочення строків розгляду питань, адже не будуть виникати проблеми з дотримання кворуму чи неможливістю зібрати в одному місці в один і в той самий час групу осіб, готову для прийняття рішень.

По-п'яте, персоналізована відповідальність за прийняття рішень, тобто завжди буде відомо, з кого спитати за недоліки [10].

Замовники, які все ж відмовилися від тендерних комітетів і стали використовувати при закупівлі лише уповноважену особу, констатують позитивні наслідки від цієї зміни. Зокрема, відзначається скорочення частки невдало проведених процедур, економія фінансових ресурсів і зменшення витрат робочого часу при організації закупівель. Проте, незважаючи на позитивний досвід та зазначені переваги, за результатами минулорічного опитування, в якому взяло участь близько двох тисяч замовників, лише 18 % проводили закупівлі з допомогою уповноваженої особи [7].

Кардинально змінює ситуацію в організації закупівель нове законодавство. Одним із його інструментів стає відмова від тендерних комітетів. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель» від 19 вересня 2019 року така децентралізована форма, як тендерні комітети, стає перехідною і може використовуватися лише до кінця 2021 року. З 2022 року замовник може проводити самостійні закупівлі тільки за допомогою уповноваженої особи. Крім того, уже з 19 квітня 2020 року уповноважені особи в обов'язковому порядку стають відповідальними за організацію та проведення спрощеної закупівлі, тобто закупівлі, вартість якої дорівнює або перевищує 50 тисяч грн та є меншою 200 тис. грн для товарів, послуг і меншою 1,5 млн грн – для робіт. Для особливої категорії замовників спрощена закупівля – це закупівля, вартість якої дорівнює або перевищує 50 тисяч грн та є меншою 1 млн грн для товарів, послуг, 5 млн грн – для робіт [9].

Згідно з новим Законом «Про публічні закупівлі» уповноважена особа (особи) – службова (посадова) чи інша особа, яка є працівником замовника і визначена відповідальною за організацію та проведення процедур закупівлі. Вона виконує такі ж функції, як і тендерний комітет, забез-

печуючи об'єктивність і неупередженість прийняття рішень щодо вибору переможця процедури закупівлі, і може призначатися замовником шляхом:

- покладення на штатного працівника функцій уповноваженої особи як додаткової роботи з відповідною доплатою;
- введення до штатного розпису окремої посади, на яку буде покладено обов'язки виконання функцій уповноваженої особи;
- укладення трудової угоди [2].

Для реалізації другого напряму Наказом Мінекономрозвитку від 10 серпня 2016 року № 1328 було затверджено Зміни та доповнення № 5 до національного класифікатора України «Класифікатор професій ДК 003:2010» та введено професійну назву «фахівець з публічних закупівель» з кодом КП 2419.2, яка належить до класифікаційного угруповання КП «Професіонали у сфері маркетингу, ефективної господарської діяльності, раціоналізації виробництва, інтелектуальної власності та інноваційної діяльності».

Одним із недоліків при використанні інституту уповноваженої особи може стати надмірна завантаженість фахівця. Такому спеціалісту необхідно орієнтуватися у різних аспектах маркетингу, володіти навиками аналізу кон'юнктури ринків різноманітних товарів, робіт і послуг, знати діючі стандарти та технічні умови предметів закупівлі, розбиратися у видах, істотних умовах та особливостях укладення договорів про закупівлю, інших юридичних питаннях. Для посилення професійної складової у новому законодавстві зазначається, що уповноважена особа повинна мати не тільки вищу освіту, як правило, юридичну або економічну освіту, а й підтвердити свою фаховість та рівень знань у сфері закупівель шляхом обов'язково безкоштовного тестування на веб-порталі Уповноваженого органу. При цьому з метою усунення вищезгаданого недоліку щодо можливої надмірної завантаженості окремого фахівця керівнику замовника надається право призначати декілька уповноважених осіб, за умови, що кожна з них буде відповідальною за організацію та проведення конкретних процедур [2]. Крім того, для допомоги у проведенні закупівель уповноважена особа може залучати інших працівників. В окремих випадках на підставі рішення керівника можуть створюватися навіть спеціальні робочі групи у складі працівників замовника для розгляду тендерних пропозицій та допомоги в прийнятті рішень. У разі створення такої групи уповноважена особа є її головою та організовує роботу. Така форма співпраці нагадує тендерний комітет, проте за всі рішення, які теж оформлюються протокольні, відповідає не робоча група, а персонально уповноважена особа. Таким чином, за допомогою робочих груп може забезпечуватися інформаційна та консультативна підтримка рішень уповноваженої особи.

Сучасне тендерне законодавство передбачає можливість замовнику взагалі відмовитися від децентралізованої форми організації закупівель, передавши свої повноваження єдиному органу. Вказані організаційні зміни відповідають Стратегії реформування системи публічних закупівель («дорожня карта»), відповідно до якої одним із важливих напрямків реформування системи публічних закупівель є їх централізація [6]. В Україні такий спосіб здійснення

закупівель представлений спеціальними закупівельними організаціями, які перейшли зі статусу пілотних проєктів у повноцінних суб'єктів ринку.

Відповідно до п. 38 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель» від 19 вересня 2019 року, централізовані закупівельні організації – юридичні особи державної або комунальної власності, що визначаються Кабінетом Міністрів України, Радою міністрів Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування як замовники, які організують і проводять тендери та закупівлі за рамковими угодами в інтересах замовників [2].

Особливості створення та діяльності централізованих закупівельних організацій встановлюються Постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2018 року № 1216. Згідно з цим нормативним документом така організаційна одиниця займається не тільки проведенням закупівель від імені замовників, а й здійснює для них розробку технічних специфікацій різноманітних товарів та послуг (крім поточного ремонту), проводить аналіз ринків, надає консультативну й інформаційну допомогу [3].

Процес співпраці замовників з новою інституцією у сфері централізованих закупівель може здійснюватися на добровільній чи обов'язковій основі. Перший спосіб передбачає укладання договору про співпрацю та відповідну винагороду за надання послуг при організації і проведенні закупівель. Розмір такої плати зазначається у розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про визначення державної установи «Професійні закупівлі» централізованою закупівельною організацією» № 846-р від 25 вересня 2019 року. Винагорода централізованій закупівельній організації залежить від вартості закупівлі та коливається від 3 % – при закупівлі товарів або послуг вартістю не більше 10 млн грн, до 0,5 % – якщо вартість закупівлі більше ніж 100 млн грн [4]. Процес добровільної передачі замовником своєї закупівлі централізованій закупівельній організації передбачає реалізацію декількох етапів (рис. 1).

Що стосується другого напряму взаємодії, то відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2019 № 1407-р він проходить у два етапи.

Перший – реалізується з 1 березня 2020 року та передбачає обов'язкову співпрацю з централізованою закупівельною організацією ДУ «Професійні закупівлі» всіх міністерств при закупівлі ними товарів за 4 CPV-кодами (09130000-9 – Нафта і дистилати, 30190000-7 – Офісне устаткування та приладдя різне, 30210000-4 – Машина для обробки даних (апаратна частина), 30230000-0 – Комп'ютерне обладнання).

Другий етап розпочинається з 1 вересня 2020 року і на таку форму співпраці, крім міністерств, переходять ще 67 центральних органів виконавчої влади, за умови, що будуть здійснювати закупівлю товарів за відповідними 14 CPV-кодами, зазначеними у цьому розпорядженні [5].

Загалом можна виокремити низку переваг централізованої форми організації закупівель.

По-перше, збільшується ефективність проведення торгів. Перехід на таку форму дозволяє замовнику зекономити час працівників на виконання своїх безпосередніх

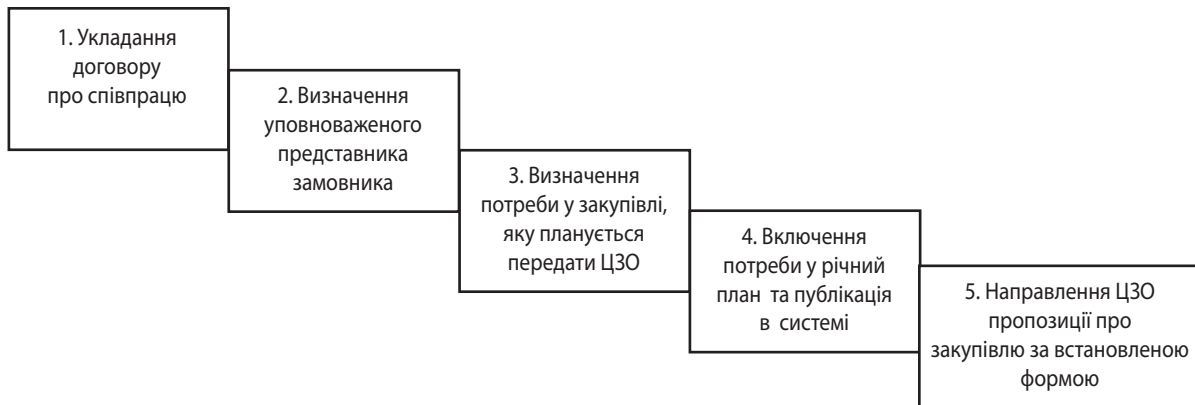


Рис. 1. Механізм організації співпраці замовника з централізованою закупівельною організацією (ЦЗО)

обов'язків, сконцентрувавши їх зусилля на основній діяльності. Весь процес закупівлі тепер виконує централізована закупівельна організація. Ця структурна одиниця в інтересах замовника забезпечує підготовку організації закупівлі, проводить консультації з ринком, здійснює розробку тендерної документації та договорів, веде комунікацію з постачальниками.

По-друге, забезпечується економія бюджетних коштів. За такої форми закупівлі відбувається агрегування схожих потреб різних замовників, що сприяє закупівлі товарів за меншою, більш вигідною ціною.

По-третє, централізована закупівельна організація несе юридичну відповідальність за проведення торгів, адже представляє інтереси замовника та веде комунікацію не тільки з постачальником, а й з Антимонопольним комітетом України під час процесу оскарження та Офісом фінансового контролю щодо моніторингу і перевірок. По-четверте, підвищується якість закупівлі. За такої форми співпраці замовнику забезпечуються прогнозовані строки отримання якісного товару чи послуги. Шляхом побудови чітких механізмів взаємодії централізованого органу з постачальниками вірогідність того, що тендер не відбудеться, стає мінімальною. Крім того, розробка уніфікованої тендерної документації, формування чітких технічних вимог до товару чи послуги, фахова підготовка договорів роблять замовника більш прогнозованим і зрозумілим для постачальника, як наслідок, вірогідність оскаржень процесу закупівель буде мінімізована.

По-п'яте, позитивною ознакою такого механізму організації є зручність проведення закупівель. Централізована закупівельна організація адмініструє та здійснює наповнення нового інструменту публічних закупівель – «Prozorro Market», електронного каталогу, який полегшує замовнику процес забезпечення необхідними товарами. «Prozorro Market» побудований за принципами онлайн-магазинів, тобто максимальної простоти та зручності: обрав – клікнув – купив. Замовнику не потрібно оголошувати процедуру, чекати на аукціон та проводити кваліфікацію, замість нього це все робить централізована закупівельна організація.

По-шосте, відбувається спрощення контролю за прозорістю витрачання коштів. Наявність такого роду організацій через агрегованість замовлень об'єднує багато

замовників в один об'єкт контролю, що, своєю чергою, полегшує проведення моніторингу за витратами фінансових ресурсів, як з боку контролюючих органів, так і громадських організацій.

Враховуючи вищезазначені переваги, можна зауважити, що централізовані закупівельні організації володіють унікальним потенціалом економії фінансових ресурсів не тільки завдяки низьким закупівельним цінам і професійному підходу до реалізації закупівель, а й можливості агрегації попиту та зниження витрат від ефекту масштабу. Для успішного впровадження і поширення такої загальноєвропейської практики проведення закупівель існуючим організаціям необхідно активно розвивати у своїй діяльності напрямок надання консультаційних послуг, організувати на системній основі навчальні семінари та демонстраційні зустрічі щодо переваг централізованої закупівельної функції, формувати систему ефективної взаємодії із замовниками різних категорій.

Висновок. Таким чином, останні законодавчі новації, які реалізуються в рамках стратегії реформування системи закупівель, поглиблюють процес професіоналізації проведення тендерів, формуючи передумови для кращої керованості, високої оперативності та якості прийняття рішень при задоволенні суспільних потреб. Подальша адаптація європейських практик організації та проведення торгів, які передбачають відмову від колегіального підходу у прийнятті рішень шляхом укріплення ролі інститутів уповноваженої особи та централізованої закупівельної організації, суттєво оптимізують закупівельний процес як з позицій ефективності використання бюджетних коштів, так і мінімізації фінансових і людських ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
2. Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель : Закон України від 19.09.2019 № 114-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/114-20>
3. Про особливості створення та діяльності централізованих закупівельних організацій : Постанова Кабінету Міністрів

України від 27.12.2018 № 1216. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1216-2018-%D0%BF>

4. Про визначення державної установи «Професійні закупівлі» централізованою закупівельною організацією : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.09.2019 № 846-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-viznachennya-derzhavnoyi-ustanovi-profesijni-zakupivlim846centralizovanoyu-zakupivelnouy-organizaciyeu>

5. Про внесення змін до розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 вересня 2019 р. № 846 : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2019 № 1407-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1407-2019-%D1%80>

6. Про Стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту») : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 № 175-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80>

7. Закупівлі з уповноваженими особами: про нинішній стан та майбутній формат роботи замовника. URL: <https://e-tender.ua/news/zakupivli-z-upovnovazhenimi-osobami-pro-ninishnij-ta-majbutn-399>

8. Тендерний комітет: функції, склад та розподіл обов'язків. URL: <https://infobox.prozorro.org/articles/tenderniy-komitet-vs-upovnovazhena-osoba>

9. Уповноважена особа – основна особа для проведення спрощених закупівель. URL: <https://e-tender.ua/news/upovnovazhena-osoba-osnovna-osoba-dlya-provedennya-sproshche-496>

10. Тендерний комітет чи уповноважена особа: що обрати? URL: <https://salex-icc.com.ua/blog-ua/257-tendernij-komitet-chi-upovno vazhena-osoba.html>

REFERENCES

[Legal Act of Ukraine] (2015). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>

[Legal Act of Ukraine] (2016). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80>

[Legal Act of Ukraine] (2018). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1216-2018-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine] (2019). <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-viznachennya-derzhavnoyi-ustanovi-profesijni-zakupivlim846centralizovanoyu-zakupivelnouy-organizaciyeu>

[Legal Act of Ukraine] (2019). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/114-20>

[Legal Act of Ukraine] (2019). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1407-2019-%D1%80>

“Tendernyi komitet chy upovnovazhena osoba: shcho obraty?” [Tender Committee or Authorized Person: What to Choose?]. <https://salex-icc.com.ua/blog-ua/257-tendernij-komitet-chi-upovno vazhena-osoba.html>

“Tendernyi komitet: funktsii, sklad ta rozpodil oboviazkiv” [Tender Committee: Functions, Composition and Distribution of Responsibilities]. <https://infobox.prozorro.org/articles/tenderniy-komitet-vs-upovnovazhena-osoba>

“Upovnovazhena osoba - osnovna osoba dlia provedennia sproshchenykh zakupivel” [Authorized Person - the Main Person for Simplified Procurement]. <https://e-tender.ua/news/upovnovazhena-osoba-osnovna-osoba-dlya-provedennya-sproshche-496>

“Zakupivli z upovnovazhenymy osobamy: pro nynishnij stan ta maibutnii format roboty zamovnyka” [Procurement with Authorized Persons: About the Current State and Future Format of the Customer]. <https://e-tender.ua/news/zakupivli-z-upovnovazhenimi-osobami-pro-ninishnij-ta-majbutn-399>

Стаття надійшла до редакції 14.05.2020 р.