

Колмакова О.М.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
к.е.н., доц., доцентка кафедри економіки та маркетингу

Лисенко Б.С.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
аспірант кафедри економіки та маркетингу

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Система публічних закупівель є одним з найважливіших інструментів регулювання економіки, оскільки забезпечує ефективне використання державних ресурсів, сприяє розвитку конкуренції та боротьбі з корупцією. В Україні питання побудови прозорої та ефективної системи закупівель стало особливо актуальним після Революції Гідності, коли суспільство вимагало докорінних змін у всіх сферах державного управління. Із запровадженням системи ProZorro Україна стала на шлях реформування системи публічних закупівель на основі міжнародних стандартів прозорості та відкритості [1].

Відкрита та прозора система державних закупівель є основою для ефективного управління державними коштами, зниження рівня корупції та забезпечення економічного зростання. Система державних закупівель є дуже важливою.

Впровадження цієї системи є важливою складовою європейських стандартів. В Україні після Революції Гідності було розпочато суттєві реформи, особливо в рамках проекту ProZorro.

Сучасний стан закупівель як у світі, так і в Україні характеризується значною кількістю викликів та змін, спричинених глобальними кризами, війною та економічною нестабільністю.

Багато країн, включно з Україною, усвідомлюють важливість впровадження сталих та цифрових рішень у сфері закупівель, які можуть підвищити ефективність та прозорість систем.

Необхідна також подальша адаптація. Глобальна нестабільність вимагає постійної адаптації закупівельних систем до нових умов. Для України це означає гнучкість у підходах, інноваційність та постійне вдосконалення для забезпечення безпеки та розвитку економіки.

Теоретично, виділено ключові критерії прозорої системи закупівель [2-4]:

- Відкритість та доступність інформації. Громадяни та бізнес повинні мати вільний доступ до даних про тендери, контракти, умови та результати закупівель.

- Рівні умови для всіх учасників. Система має гарантувати чесну конкуренцію між постачальниками, забезпечуючи рівні можливості для всіх учасників.

- Підзвітність та контроль. Важливою умовою є наявність інструментів контролю з боку незалежних органів та громадськості для запобігання корупції та зловживанням.

- Орієнтація на найкраще співвідношення ціни та якості. Прозора система закупівель дозволяє обирати пропозиції з найкращим співвідношенням ціни та якості, а не просто найдешевші.

На основі теоретичного аналізу визначені основні напрямки розвитку системи державних закупівель [1-4]:

Прозорість. Прозорість інформації про державні закупівлі, що передбачає доступність інформації про закупівлі для всіх громадян та учасників ринку.

Ефективність та конкуренція. Забезпечення рівного доступу до тендерів для всіх учасників, що підвищує конкуренцію та знижує ціни.

Підзвітність та відповідальність. Моніторинг виконання контрактів та підзвітність перед громадськістю. Це знижує ризики корупції та зловживань.

Система ProZorro як додаток: ProZorro - українська електронна система публічних закупівель, запущена в 2016 році, яка стала провідною системою «вікна закупівель» у країнах, що розвиваються. Основні особливості ProZorro:

Система моніторингу: ProZorro дозволяє громадськості та журналістам здійснювати

моніторинг державних закупівель, що допомагає виявляти потенційні зловживання;

Онлайн-аукціони: Це новий формат проведення тендерів, який забезпечує рівні умови для учасників та мінімізує корупційні ризики;

Інтеграція з міжнародними стандартами: Prozorro відповідає міжнародним стандартам у сфері публічних закупівель.

Ефективність системи: Prozorro змогла значно заощадити державні кошти та мінімізувати корупцію.

Проблема недобросовісних учасників торгів: Учасники торгів іноді занижують ціни для перемоги в тендерах, що призводить до невиконання умов контракту або зниження якості.

Недосконала нормативно-правова база: Українське законодавство потребує гармонізації з європейськими стандартами для уникнення правових колізій.

Вплив людського фактору: Хоча система Prozorro автоматизована, деякі рішення все ще приймаються людьми, що може призвести до затримок або ускладнень.

Позитивні приклади співпраці з міжнародними партнерами: Україна отримала міжнародну підтримку від Світового банку та ЄС для модернізації системи Prozorro, що дозволило їй досягти високих стандартів.

Перспективи на майбутнє: Подальше вдосконалення Prozorro, зокрема через впровадження аналітичних інструментів, які дозволяють оцінювати ефективність закупівель, зокрема на регіональному рівні.

Розширення функціоналу Prozorro.Market: Створення спеціального маркетплейсу для закупівель інших товарів, що дозволяє уникнути тривалих бюрократичних процедур та спрощує процес закупівель.

Prozorro як основа прозорості держави: Електронна система Prozorro є важливим кроком у розбудові прозорої державної системи, яка працює на благо суспільства, заощаджуючи державні кошти та сприяючи економічному розвитку.

Потреба в удосконаленні: Хоча система продемонструвала високу ефективність, вона потребує подальшого вдосконалення для вирішення інших проблем, таких як недобросовісна конкуренція, недостатній контроль якості та гармонізація законодавства.

Роль громадськості та міжнародна співпраця: Успіх Prozorro залежить від активної участі громадськості та підтримки міжнародних партнерів у підтримці високих стандартів прозорості та відкритості.

Незважаючи на успіхи, система потребує подальшого вдосконалення. Одним із викликів є боротьба з обходом тендерної системи, коли недобросовісні постачальники знаходять лазівки в законодавстві для отримання державних замовлень. Також необхідно посилити механізми контролю з боку антикорупційних органів та громадянського суспільства, щоб запобігти будь-яким зловживанням. Досвід України показав, що побудова прозорої системи закупівель є реальним і дієвим інструментом боротьби з корупцією та підвищення ефективності державних витрат. Подальше вдосконалення системи державних закупівель потребує дотримання балансу між прозорістю та захистом інтересів національного бізнесу, впровадження новітніх технологій та подальшої активної участі громадськості у процесах контролю.

Список використаних джерел

1. Prozorro Information System (2020) Retrieved from: <https://bi.prozorro.org/sense/app> (in Ukrainian)

2. Синютка Н.Г., Курило О.Б., Василюк Т.В. Еволюція публічних закупівель в Україні. *Молодий вчений*, 4 (92), 2021. – С. 314-318. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-4-92-67>

3. Нагачевський С. В. Розвиток правових засад здійснення державних закупівель в Україні: історичні аспекти / С. В. Нагачевський // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія юридична. - 2015. - Вип. 2. - С. 292-302. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvlduvs_2015_2_32.

4. Жогіна О. В., Забаштанський М. М. Наукові засади дослідження процедур бюджетування

Колмакова О.М.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
к.е.н., доц., доцентка кафедри економіки та маркетингу

Кузнецова Г.В.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
к.е.н., доц., доцентка кафедри економіки та маркетингу

ІНСТРУМЕНТИ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні будівельні підприємства функціонують у динамічному середовищі, що вимагає від них постійної адаптації до ринкових змін, підвищення ефективності роботи та оптимізації витрат. Для досягнення цих цілей критично важливим стає впровадження інструментів діагностики діяльності підприємства, які дають змогу оцінити його поточний стан, виявити слабкі місця, а також вчасно реагувати на ризики. Діагностика діяльності будівельного підприємства охоплює комплекс заходів з оцінки виробничих, фінансових, управлінських та маркетингових процесів.

Інструменти діагностики можуть бути поділені на кілька основних груп: фінансові, управлінські, виробничі та маркетингові. Усі вони дозволяють будівельним компаніям отримати комплексне уявлення про свій бізнес, оцінити ризики та можливості для зростання. Розглянемо класичні з них.

1. Фінансові інструменти діагностики

Фінансова діагностика є одним з найбільш значущих аспектів оцінки діяльності будівельного підприємства. Основні фінансові показники допомагають визначити, наскільки стабільною є компанія, її ліквідність, прибутковість, фінансова стійкість та оборотність активів.

1.1 Аналіз фінансової звітності – один з найбільш поширених методів фінансової діагностики. Він передбачає дослідження ключових фінансових показників на основі бухгалтерської звітності, таких як баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів. Фінансова звітність дозволяє визначити ліквідність, платоспроможність і рентабельність підприємства.

1.2 Коефіцієнтний аналіз. Він включає оцінку ключових фінансових коефіцієнтів, таких як:

Коефіцієнт ліквідності – показує, наскільки швидко підприємство може покрити свої короткострокові зобов'язання;

Коефіцієнт рентабельності – відображає прибутковість діяльності компанії;

Коефіцієнт оборотності активів – визначає ефективність використання ресурсів компанії.

1.3 Аналіз рентабельності та точки беззбитковості дозволяє визначити обсяг робіт, необхідний для покриття всіх витрат і досягнення прибутку. Це допомагає компанії краще планувати обсяги виробництва та розподіл ресурсів.

2. Управлінські інструменти діагностики

Будівельна галузь потребує ефективного управління процесами, що стосуються планування, контролю та прийняття рішень. До управлінських інструментів діагностики відносяться:

2.1 SWOT-аналіз. Дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони будівельного підприємства, а також можливості й загрози зовнішнього середовища. SWOT-аналіз допомагає керівництву краще розуміти позицію компанії на ринку та стратегічно планувати її розвиток.

2.2 Аналіз ризиків. У будівельній галузі існує багато ризиків: від затримок у постачанні матеріалів до змін у законодавстві та коливань вартості ресурсів. Використання спеціалізованих методів оцінки ризиків, таких як методи експертних оцінок або побудова дерева рішень, допомагає передбачати можливі загрози й розробити стратегії мінімізації ризиків.

2.3 Портфельний аналіз. Цей інструмент дозволяє аналізувати дохідність і ризики кожного