



На протязі багатьох років державні закупівлі були ефективним інструментом для відмивання бюджетних грошей. Спеціалісти акцентують увагу на тому, що корупція в Україні перетворилася на ракову пухлину, котра поступово захопила всі без виключення владні щаблі. В контексті чого формувалася нагальна потреба в якісній реформі процесу закупівель, активізації конкурентної боротьби, та нівелювання тотального впливу сил наближених до влади.

Підписаний Президентом Закон про публічні закупівлі можна вважати новим етапом реформатування процесу придбання всіх видів продукції та необхідних засобів. Слід акцентувати увагу на основних змінах, передбачених Законом про публічні закупівлі.

1. Тендерним учасникам немає необхідності надавати будь-які довідки чи іншу інформація, доступна у відкритому реєстрі.
2. Система ProZorro діє на всій території країни.
3. Електронні аукціони реалізуються в реальному часі, інтерактивному режимі та в три основних етапи.
4. Органи казначейства самостійно перевіряють відповідність, актуальність та наявність необхідних документів, котрі представляються в системі електронних закупівель.
5. Інформація щодо торгів абсолютно прозора і доступна для всіх бажаючих.
6. Результати можуть бути оскаржені за рахунок інтегрованих в електронну систему інструментів.

Представники влади уже заявили, що по результатам 2016 року можна буде заощадити не менше 4 млрд грн, а в наступному – від 30 млрд грн.

Як все проходить в реальній площині?

Основна теза реформування – реалізація передбачених законодавством процесів в рамках інтернет-простору. Однак, наразі учасникам не потрібно готувати документів, надсилати пакет на адресу офіційного замовника. Всі відповідні маніпуляції проводяться виключно в рамках електронного документообігу.

Для начала будь-яких робіт з закупівлями публічного характеру необхідно зареєструватися на певному майданчику, наразі їх кількість не перевищує 8. Відразу ж після відповідної реєстрації надається можливість публічних придбань, вести діалог з учасниками.

Проблемні аспекти аукціону

В першу чергу необхідно акцентувати увагу на тому, що великим компаніям де факто надається перевага, якщо проводити порівняльну паралель з представниками середнього і малого бізнесу. І обумовлена вона в першу чергу можливістю істотного цінового демпінгу. Фактично можна говорити про дискримінацію представників невеликих компаній. Не слід забувати і про те, що більші підприємства уже мають структуровану базу надійних постачальників.

Оцінюючи такий актуальний інструмент, як конкурентний діалог, варто зазначити, що практичне його застосування досить рідке. Його можна розглядати виключно з точки зору базового помічника для сторони замовника, користуючись яким вдається уточнити конкретні технічні характеристики.

Не дивлячись на суттєві реформаторські амбіції в аспекті державних закупівель, а також реальну економію коштів, продовжує існувати цілий ряд проблемних питань. Для їх вирішення необхідний адекватний контроль зі сторони держави та законодавців. І лише після цього можна буде говорити про деякий успіх від практичної реалізації нововведень.