

ЕЛЕКТРОННІ КОМЕРЦІЙНІ ЗАКУПІВЛІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Ю.Ю. Чебан,
канд. екон. наук, доцент
кафедри обліку і оподаткування
С.Ю. Юношев,
здобувач вищої освіти
обліково-фінансового факультету,
Миколаївський національний аграрний університет,
м. Миколаїв, Україна

Анотація: Досліджено зміст і призначення електронних комерційних закупівель в Україні. Визначено основні етапи їхнього проведення.

Ключові слова: комерційна закупівля, комерційний тендр, комерційний аукціон, етап.

Питання пошуку постачальників і підрядників, які задовольняють вимогам комерційного підприємства щодо цінової політики, мають гарну репутацію та дотримуються договірних відносин, є на сьогодні актуальним для значної кількості компаній, які проводять системні закупівлі. Мають місце виробничі потреби з пошуку сировини, робіт і послуг для виробництва, а також консалтингу юридичних або бухгалтерських послуг. Одним з найдієвіших інструментів щодо оптимізації даного пошуку є проведення електронних комерційних тендерів. Так, комерційним тендером є один із видів тендерних торгів, з використанням якого комерційне підприємство може реалізувати або закупити певні товари чи послуги.

Комерційні закупівлі у сучасному світі проводяться здебільшого на електронних торгових майданчиках [1-2]. Тобто для того, щоб провести тендер варто обрати підходящий майданчик для тендерів. Критерії можуть бути різними, однак головні — це доступний функціонал торгового майданчика, рівень професіоналізму його команди, а також гнучкість для втілення різноманітних бажань клієнта. Врахувавши це, можна починати процес реєстрації на майданчику для тендерів. Також не варто забувати, що комерційні тендери України, на відміну від державних, регулюються регламентом торгового майданчика і внутрішнім порядком проведення закупівель компанії-замовника.

Проведення комерційних закупівель має певні особливості, окрім вже зазначеної про відсутність нормативного регулювання такої діяльності. Особливістю тендерів у комерційному секторі на відміну від державного є у тому, що плата торговому майданчику передбачається за організацію закупівлі, а не за участь в ній. Вимоги для потенційних учасників закупівлі фіксуються замовником у тендерній документації. Саме в ній замовник може виставити критерії відбору пропозицій – окрім ціни, це також може бути якість продукції, швидкість доставки, репутація постачальника тощо. Також у комерційних закупівлях замовник має можливість обмежити кількість учасників, допускаючи до тендерних торгів лише перевірених постачальників. Для такої перевірки, як правило, використовуються так звані «акредитації» та анкетування постачальників.

Кількість етапів комерційної закупівлі визначається самим замовником залежно від поставлених задач та організаційної системи закупівель замовника. Замовник може провести тендер як за простою процедурою, так і за структурою більш складних процедур, зокрема двохетапних чи трьохетапних тендерних торгів. Основними етапами є подання пропозицій, прекваліфікаційний етап, переговори, оголошення результату переговорів.

Маємо також зазначити, що, на відміну від публічних закупівель, проведення яких є чітко регламентованим законодавством, проведення комерційних тендерів є більш гнучким, що й викликає низку складнощів.

Наприклад, зазвичай великі компанії проводять закупівлі на власних сайтах та торгових майданчиках, що розроблені для них особисто. Разом з тим, більшість електронних майданчиків системи Prozorro також передбачає проведення комерційних закупівель. Така розшированість пропозицій іноді ускладнює орієнтацію учасників на ринку.

Література:

1. Prozorro URL: <https://prozorro.gov.ua/> (дата звернення: 27.10.2021).
2. Tender online URL: https://tender-online.com.ua/?source_id=prozorro_link&utm_source=prozorro&utm_medium=link (дата звернення: 27.10.2021).

Abstract: *The content and purpose of electronic commercial procurement in Ukraine are studied. The main stages of their implementation are identified.*

Key words: *commercial procurement, commercial tender, commercial auction, stage.*