

5. Савйовский В.В. Ремонт и реконструкция гражданских зданий / В.В. Савйовский, О.Н. Болотских. – Харьков: ВАТЕРПАС, 1999. – 287 с.

6. Шутенко Л. Н. Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы): монографія / Л.Н. Шутенко. – Харків: Майдан, 2002. – 1058 с.

Отримано: 20.09.2013

УДК 69.003

О.В. Мацапура

ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ПРОВЕДЕННЯ ТЕНДЕРІВ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

У статті вивчається застосування європейського досвіду проведення тендерів в Україні. Автор згрупував підходи різних вчених та практиків до поняття «тендер» та сформулював власне визначення цього поняття, сформулював головні завдання тендеру.

Ключові слова: *конкурси, торги, тендер, міжнародні тендери, тендерна пропозиція, державні закупівлі, розподілена (децентралізована) модель, централізована модель.*

АННОТАЦИЯ

В статье изучается применение европейского опыта проведения тендеров в Украине. Автор сгруппировал подходы различных ученых и практиков в понятие «тендер» и сформулировал собственное понятие «тендера». А также определил главные задачи тендера.

Ключевые слова: *конкурсы, торги, тендер, международные тендеры, тендерное предложение, государственные закупки, распределенная(децентрализованная) модель, централизованная модель.*

ANNOTATION

The article deals with the application of the European experience of тенде-ditch in Ukraine. The author of the unified approaches of various

scholars and practitioners in the concept of «the tender» and formulated its own concept of «tender». And also identified the main tasks of the tender.

Keywords: *competitions, tenders, tender, international tenders, tender suggestion, public purchasing, up-diffused(decentralizing) model, centralized model.*

Запровадження в економіку України ринкових форм господарювання викликало до появи різних способів визначення виконавців та укладання з ними договорів підряду на будівництво, серед яких чільне місце належить конкурентним способам — конкурсам і торгам (тендерам), можливість використання яких передбачається ч. 2 ст. 7 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1]. Цим законом впроваджено обов'язкове використання конкурсних процедур підприємствами, що здійснюються за рахунок державного і місцевого бюджету, бюджетних позик, засобів державних підприємств і організацій, а також змішаних засобів.

Для підприємств інших форм власності, проводити чи не проводити тендер вирішують власники. Так як закупівлі за допомогою тендерів явище для України досить нове, про що свідчать постійні зміни та доповнення законодавства, доцільним є вивчення досвіду різних країн щодо цього питання.

Тому метою статті є інтегрування знань з даної тематики та порівняння досвіду європейських і пострадянських країн, зокрема України. Доцільним є вивчення різних підходів до самого поняття «тендер», способів вибору тендерних пропозицій у різних країнах.

Тендери використовуються як економічно розвинутими країнами, так і країнами, що розвиваються. За [2] перші в більшості випадків використовують механізм проведення тендерів у межах здійснення політики прихованого протекціонізму та стимулювання розвитку національного виробництва.

Для країн, що розвиваються (до яких входить Україна), домінуючими мотивами застосування тендерів як методу розміщення замовлень є прагнення знизити вартість контракту. При проведенні міжнародних тендерів передбачається надання переваги вітчизняним претендентам, якщо ціна виконання замовлення, запропонована в тендерних пропозиціях українських претендентів, перевищує ціну, запропоновану іноземним претендентом, не більш як на 10-15 відсотків.

Українськими вченими вже розглянуто багато питань з організації торгів [3], способів вибору підрядників [4], методів оцінки підрядних підприємств [5].

Питання тендерів, запитання та відповіді були розглянуті в працях Сухадольського Г.А. [6], Голіната О., Гофман М. [2], Балабанова Л.В. [7], Осика С.Г., Пятницький В.Т. [3] та багатьох інших. Підходи різних вчених та практиків згруповані в таблиці 1.

Таблиця 1.

Узагальнення підходів до поняття «тендер»:

Translegal Юридичний англійський словник	Тендер – зробити офіційну пропозицію, щоб зробити роботу; зробити офіційну пропозицію, щоб зробити роботу за визначену ціну. [8]
Investor Dictionary	Тендер – направити повідомлення кліринговій компанії, про намір розпочати постачання реального товару за вимогами ф'ючерсного контракту. [9]
К.В. Кузнецов «Прокьюремент: тендери, конкурси конкурентні закупівлі»	Тендер – спосіб видачі замовлень на постачання товарів, надання послуг або проведення підрядних робіт за заздалегідь оголошеними в конкурсній документації умовами, в обумовлені терміни на принципах змагальності, справедливості і ефективності. [10]
Фомічев «Міжнародна торгівля»	Б.І. Термін «тендер» походить від англійського «tender» – офіційна пропозиція, замовлення на підряд та «to tender» – подавати замовлення (заявку) на участь у торгах. [11]
Міжнародний економічний словник-довідник	Тендери, міжнародні торги (англ. tender, від tend — обслуговувати) — конкурсна форма розміщення замовлень на закупку на світовому ринку обладнання або залучення підрядників для спорудження об'єктів, виконання інших робіт, включаючи надання інжинірингових (консультаційних, будівельних, технологічних, комплексних) послуг. Умови конкурсу оголошуються заздалегідь. [12]
Інтернет видання: «Що таке тендер?»	Тендер (англ. tender) – це форма укладення договорів, котра з'явилася порівняно недавно, що передбачає попередній вибір партнера на конкурсній основі. Тобто, тендер – це звичайний конкурс між компаніями одного профілю діяльності. Переможець отримує головний (і єдиний) приз – ексклюзивне право укласти договір з фірмою-організатором тендеру. [13]
Інтернет видання: «Тендер – вбивство ідеї чи культивация грошей?»	Тендер – це спосіб пошуку і вибору партнера, для взаємовигідної співпраці, який базується на проведенні конкурсу між компаніями, які представляють однорідні товари чи послуги. [14]

Розглянувши та проаналізувавши всі вищезазначені визначення поняття тендер, можна сформулювати власне визначення, яке можна буде застосовувати в українському законодавстві. Отже, тендер - це спосіб укладення договору на постачання товарів, проведення робіт або надання послуг, шляхом вибору особи, яка запропонувала найкращі умови.

Термін "державні закупівлі" майже в кожній країні інтерпретується по-своєму (рис.1).



Рис.1. Розподіл державних закупівель

Закупівельна практика, існуюча в країні, є хорошим індикатором як рівня розвитку ринкових стосунків, так і стану економіки в цілому. Існують різні моделі організації закупівельної діяльності. Домінують дві з них – розподілена (децентралізована) і централізована. Обидві моделі закупівель давно використовуються у всьому розвиненому світі (рис.2).

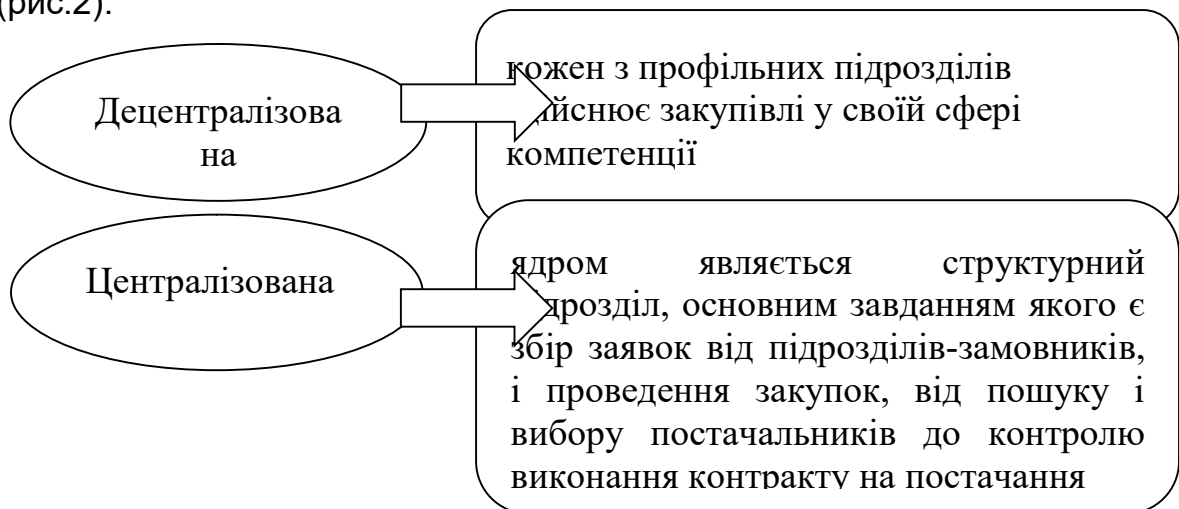


Рис. 2. Домінуючі моделі організації закупівельної діяльності

Слід зазначити дві важливі тенденції у світовій закупівельній практиці. Перша полягає в поступовій децентралізації проведення закупівель. Друга полягає в зміні пріоритету закупівель від досягнення мінімальної ціни закупівлі до вибору максимально ефективного для замовника рішення у рамках встановленого бюджету.

Цей досвід призводить до позитивних результатів лише при відносно невисокому рівні корупції.

Тендери лежать в основі державних закупівель в переважній більшості розвинених країн. Правила закупівель, головним методом яких є конкурсні процедури, рекомендовані для усіх своїх членів такими організаціями, як Організація об'єднаних націй і Світова організація торгівлі.

У зарубіжній закупівельній практиці існує вже стала система базових принципів, які включають :

- прозорість - відкритість і доступність інформації про закупівлі;
- підзвітність і дотримання процедур - чітке наслідування закупівельних процедур при державному і громадському контролі;
- відкрита і ефективна конкуренція - недопущення дискримінації;
- справедливість - рівні можливості для усіх учасників закупівель.

Ці принципи - основа для законодавства у багатьох країнах, знайшли своє закріплення у ряді міжнародних документів і є основними принципами прокьюремета.

І так, Головне завдання тендерів - забезпечити проведення закупівель на оптимальних для компанії умовах. Основними критеріями оптимальності є:

- Мінімальна вартість(ціна) ресурсів, що придбавалися.
- Дотримання вимог до якості ресурсів, що придбавалися.
- Дотримання стабільності постачань ресурсів, що придбавалися.
- "Щадний" порядок розрахунків за ресурси, що придбавалися.

В цілому ж, проведення тендерів дозволяє:

- Якнайкраще використати засоби компанії - витримати оптимальне співвідношення "ціна/якість".

- Придбати продукцію(роботи, послуги) що максимально відповідає вимогам до її споживчих характеристик.

- Виключити роботу з некваліфікованими і недобросовісними постачальниками.

- Мінімізувати зловживання з боку недобросовісних працівників компанії.

- Забезпечити довгострокову лояльність постачальника (постачальників).

Статистика державних закупівель в Україні почала вестись порівняно недавно: відповідно до Наказу Державного комітету статистики України від 12.11.2010 № 457 «Про затвердження форм державних статистичних спостережень № 1-торги та № 1-держзамовлення».

Загалом в 2012 році в «Віснику державних закупівель» було опубліковано дані про тендери на 520,20 млрд грн. Половина з яких проводилась, саме на будівельному ринку.

Проведення закупівель товарів, робіт і послуг на державні потреби в Україні регламентується законом " Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" №1490 - III від 22 лютого 2000 р., постановами Кабінету Міністрів України і наказами Міністерства економіки.

Українське законодавство передбачає преференції національним постачальникам - 10%.

Формування виробничих програм в умовах ринкових відносин виконується на підставі договорів підряду, одержаних в конкурентній боротьбі в тендерних підрядних торгах. У цих умовах актуальним для всіх учасників інвестиційних проектів є аналіз проектів на можливість реалізації. Проекти повинні бути перевірені у точки зору наявності такої кількості потрібних ресурсів, при якій вони можуть бути реалізовані в межах установлених лімітами часу і вартості. При аналізі можливості реалізації проектів важливим є прогнозування тривалості їх реалізації в умовах обмеження рівня використання ресурсів. І навпаки. При заданій (фіксованій) тривалості реалізації проектів потрібно визначити, який мінімально можливий рівень наявності ресурсів, що використовуються, повинні бути для забезпечення реалізації проектів в установлені строки. Саме ці проблеми ми намагатимемося розкрити у наступній статті.

Завдяки цьому тендери на будівництво стають основним принципом пошуку найбільш відповідного підрядника.

Список літератури:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» N5492-VI (5492-17) від 20.11.2012
2. «Матеріали конференції 14-15.12.2010 » Аспекти міжнародної інтеграції України в контексті глобалізаційних процесів» Голіната О., Гофман М., Роль міжнародних торгів... <http://conf-cv.at.ua/forum/36-154-1>

3. *Осика С.Г., Пятницький В.Т.*:Світова організація торгівлі: підручник для студ. вищих навч. закл., - 2.вид., перероб. і доп. - К. : К.І.С., 2004. - 514с.
4. Цивільний кодекс України:N435-IV від 16.01.2003 року редакція від 20.11.2012 року/Глава 61/Підряд
5. *В. Лоза.* «Методика та критерії оцінки тендерних пропозицій» Компания "СИНАПС" Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы» №11, ноябрь 2006. http://esco-ecosys.narod.ru/2006_11/art158.htm
6. *Суходольский Г.А.*: "Тендеры. Вопросы и ответы", 2005.- 312 с.
7. *Балабанова Л. В.* Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : навчальний посібник / Л. В. Балабанова, А. М. Германчук. – К. : ВД „Професіонал”, 2004. – с. 288
8. <http://www.translegal.com/legal-english-dictionary/tender>
9. <http://www.investordictionary.com/definition/tender#sthash.qQ1LusHs.dpuf>
10. *К.В. Кузнецов* «Прокьюремент: тендери, конкурси конкурентні закупівлі», М:2005. - 227с.
11. *Фомичев В.И.* Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 446 с.
12. <http://www.sesia.org.ua/757.html>
13. <http://www.genon.ru/GetAnswer.aspx?qid=3692f74e-c254-4941-a2df-f34f56e0d68e>
14. <http://www.brevis.kiev.ua/ukr/blog/2010/6/23/tender>

Отримано: 20.09.2013

УДК 69:368

**Т. В. Сердюк,
М.О.Малик**

РИЗИКИ В БУДІВНИЦТВІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ СТРАХУВАННЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ

Розглянуто специфіку страхування будівельних ризиків у світі та в Україні. Досліджено причини існуючих недоліків страхування будівельних ризиків, недосконалість законодавчого поля. Визначено необхідні передумови розвитку будівельного страхування в Україні.