

О.В. Мацапура

канд. екон. наук.

ORCID: 0000-0001-7295-5154

*Київський національний університет будівництва і архітектури,
м. Київ, Україна*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОЦЕДУР УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ

У зв'язку з необхідністю забезпечення потреб оборони під час дії правового режиму воєнного стану в Україні можуть бути змінені істотні умови договору про закупівлю (після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі) замовником за яким є суб'єкт, визначений у частині першій статті 2 Закону України "Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони", а саме: обсяг закупівлі, сума договору, строк дії договору та виконання зобов'язань щодо передання товару, виконання робіт, надання послуг.

Дія договору про закупівлю може бути продовжена на строк, достатній для проведення процедури закупівлі/спрощеної закупівлі на початку наступного року в обсязі, що не перевищує 20 відсотків суми, визначеної в початковому договорі про закупівлю, укладеному в попередньому році, якщо видатки на досягнення цієї цілі затверджено в установленому порядку.

Загалом, значну трансформацію досягнень вчених щодо забезпечення економічної ефективності під час проведення публічних закупівель можна структурувати за допомогою основних методів обґрунтування управлінських рішень (регуляторних значень).

Групи методик сформованих науковцями, котрі впливають на формування вартості будівництва на основі управління закупівлями.

Перша методика - описова, або дескриптивна. Рішення про переможця тендеру, його надійність вимагають додаткових регуляторних заходів на основі набору конкретних показників. Прикладами таких методик є переважна більшість законодавчих актів, Prozoogo, постанови, ще дані методики у своїх наукових доробках опрацьовували Тугай О.А. [1], Кушлик-Дивульська О.І., Кушлик Б.Р. [2], «Критерій ризиковості підрядника», Постанови країн Європи.

Друга методика - оцінювання тендерних програм, учасників процедур, на основі інтегрального показника. Слід зазначити, що вагові коефіцієнти, за якими різні вчені обґрунтовують різні розрахунки для обчислення інтегрального показника: це методи диференціального аналізу, регресійного моделювання, метод ключових факторів, методи

якісного визначення ваг показників і, звичайно, комплексний експертний метод подання факторів. Представлена в роботах фундаментальних науковців Меліхова Т. О. та ін. [3], Тугай О. А. та ін. [4] та багато інших.

Третя методика - удосконалення процедур прийняття рішень під час проведення закупівель засобами кореляційно-регресійного аналізу. Визначаються факторні та результативні показники, які відрізняються між собою кількістю та способом визначення даних показників первинних факторів (початкова ціна тендеру (закупівлі), розмір капіталу підрядника, його час на ринку) і похідними, котрі розраховуються на основі первинних як коефіцієнти чи за більш складними формулами. Швець В. В. та ін. [5], Кір'янов В.М. [6] та багато інших.

Четверта методика - об'єднує різні за складністю математичні і економетричні методи аналізу даних про закупівлі, їх учасників. При цьому розробники пропонують досить складні розрахункові процедури: а) Відносно новий для техніко-економічного обґрунтування аналіз життєздатності - Кузнецова Н. В. [7]; б) Методи математичної оптимізації, які передбачають оцінку максимальної та мінімальної цільової ефективності системи, є загальними не лише для вибору або реалізації проектів, але й для управління проектами на постінвестиційній стадії - Петринка В.Ю. [8], Макара О.В. [9]; в) Методи теорій та ігор вчені часто рекомендують щоб підвищити ефективність процедур закупівель - Лабурцева О.І. [10], Brendt R. [11]; г) Методи видобутку даних (дейтамайнінгу) або методи інтелектуального аналізу даних, на яких базуються системи штучного інтелекту (нейронні мережі, алгоритм нечіткого логічного висновку, методи м'яких обчислень) дозволяють за відсутності об'єкта, який повністю відповідає всім вимогам, знайти аналог, який буде відповідати вимогам у найбільш прийнятній мірі. Між іншим, не на 100%, а трохи менше, але більше, ніж в інших варіантах - Сорокіна Л. В. [12], Мазуренко В. В. [13].

Так як економіка та економічні вчення безперервно розвиваються, запропонована класифікація не є вичерпною.

Список використаних джерел:

1. Тугай О.А. Теоретичні основи оцінки надійності виконання будівельних проектів з використанням нечітких мір і нечітких критеріїв. *Вентиляція, освітлення та теплогазопостачання*. 2007. Вип. 11. С. 117-122.
2. Кушлик-Дивульська О.І., Кушлик Б.Р.. Основи теорії прийняття рішень. К., 2014. 94с.

3. Меліхова Т.О., Чакалова Н.С., Кулек А.С. Удосконалення методики внутрішнього аудиту розрахунків із покупцями з метою запобігання порушень під час тендерних закупівель. *Агросвіт*. 2019. № 4. С. 32-41.
4. Тугай О.А., Лагутін Г.В., Поколенко В.О. Передумови та аналітичні основи запровадження інновацій в організаційно-технологічне моделювання підготовки будівництва. *Містобудування та територіальне планування*. 2009. Вип.35. С.449-458.
5. Швець В.В., Максименко М.А., Козак В.Ю. Моделювання проходження теплового потоку крізь фольговані термопанелі методом кореляційно-регресійного аналізу. URL: <https://stmkvb.vntu.edu.ua/index.php/stmkvb/article/view/624/589>.
6. <http://ep3.nuwm.edu.ua/5996/1/01-02-131.pdf>.
7. Кузнецова Н.В. Бідюк П.І. Виявлення ризиків шахрайства під час тендерних закупівель методами теорії виживання. *Управляючі системи та машини*. 2018. № 2. С. 87-96.
8. Петринка В.Ю. Основні напрями енергозбереження України в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2015. № 2. С. 77-83.
9. Макара О.В., Петринка В.Ю. Концептуальна модель формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства на основі енергозбереження. *Наук. вісник Полтавського ун-ту економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2015. № 1(2). С. 69-76.
10. Лабурцева О.І. методичні аспекти обґрунтування цін для участі в тендері *Економіка та держава* № 11/2017.
11. Brendt R. *Marketing 2: Marketing Politik*. 3 Aufla ge. Wiesbaden: Wien, 1995. 512 s.
12. Сорокіна Л.В., А.Ф. Гойко Інформаційно-аналітичне забезпечення контролю ефективності управління капіталом підрядних підприємств. *Будівельне виробництво*. 2014. №56. С.96-106.
13. Мазуренко В.В. Штовба С.Д. Огляд моделей аналізу соціальних мереж. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2015. №2. С. 62-74.
14. Цифра Т. Ю. Формування початкової максимальної ціни будівельного контракту при будівництві доступного житла [Текст] /Т. Ю. Цифра// *Будівельне виробництво*. 2014. № 57. С.80-83.
15. Tsyfra T.YU. (2017). Practical experience of realization international contracts in Ukraine. *Budivel'ne vyrobnytstvo*, 63/2, 78-85