

УДК 346.5

DOI 10.33251/2707-8620-2020-2-162-171

**ПИСЬМЕННА Марія Сергіївна,**  
доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри менеджменту,  
економіки та туризму  
декан факультету менеджменту  
Львівська академія  
Національного авіаційного університету  
ORCID: 0000-0003-4509-8147

## ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ІДЕНТИФІКАЦІЯ УЧАСНИКІВ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

***Анотація.** У статті розглянуто вимоги щодо учасників процедури публічних закупівель, проаналізовано перелік та зміст критеріїв постачальника публічних закупівель відповідно до вимог Директиви ЄС. Обґрунтовано застосування інших, ніж цінові пропозиції, підходів до оцінки постачальників закупівель. Запропоновано проводити господарсько-правову ідентифікацію постачальників закупівель на основі оцінки дотримання принципів закупівель відповідно до їх законодавчого регламентування: заборона дискримінації, рівноправне звернення, прозорість, конфіденційність.*

***Ключові слова:** публічні закупівлі, державний замовник, процедури закупівель, постачальник, принципи публічних закупівель, кваліфікаційні критерії*

**Постановка проблеми.** Публічні закупівлі є важливим видом діяльності в секторі державного управління. Запровадження електронної системи закупівель в Україні дозволило отримувати безпосередню інформацію про суттєвість цих процесів.

За 4 роки роботи електронної системи закупівель та станом на 01.01.2020 [1] було оголошено 4,1 млн закупівель, з яких успішно завершені - більш ніж 3,5 млн з очікуваною вартістю - 1,973 трлн грн. Протягом 2019 року організаторами закупівель було оголошено 1,4 млн закупівель, з яких успішно завершено 1,2 млн, що на 14,27% більше ніж у 2018 році. [2]

Середня кількість пропозицій на торги протягом 2016-2019 років становить - 2,35, що свідчить про існуючу конкуренцію. Так, за даними електронної системи закупівель отримана економія коштів (фахівці розраховують її як різницю між очікуваною вартістю закупівель та сумою переможної пропозиції) за 2016-2019 роки склала понад 99 млрд грн [2].

Загальна кількість замовників закупівель постійно зростала і на початок 2020 року становила 38,9 тис., при цьому зростала і кількість учасників - 266,1 тис., що свідчить про активну участь представників бізнесу у процесах закупівель.

Ролі та обов'язки замовників, які здійснюють закупівлі, учасників процедур закупівель, регламентуються Законом України «Про публічні закупівлі» (далі - Закон) [3].

Відповідно до Закону відповідальність за належне використання державних ресурсів, спрямованих на закупівлі, лежить на відповідальності органів кожного суб'єкта (Розділ IX Закону) [3]. Відповідальність управлінського персоналу охоплює розробку політики, процедур і систем у сфері закупівель, а також проведення окремих закупівель.

Питання ідентифікації учасників закупівель виникає у зв'язку з високими корупційними ризиками цієї сфери в ході визначення результатів проведення та виконання закупівельних процедур.

Правові підстави забезпечення участі постачальників у проведенні торгів потребують уточнень в частині належного правового супроводу. Практичні рекомендації фахівців та

експертів в цій сфері потребують наукового обґрунтування в частині законодавчих ініціатив, покликаних допомогти організаціям краще виконувати свої зобов'язання по участі у тендерах та підвищити точність і узгодженість своєї звітності щодо проведених закупівель. Законодавчі зміни, що регулюють нормативне поле виконання публічних закупівель спрямовані на поліпшення якості даних для організацій, що використовують електронну систему закупівель, уточнення методології, використовуваної для оцінки рівня участі підприємств у закупівлях, а також об'єднання всієї інформації для цілей управління ресурсами, спрямованими на закупівлю товарів, робіт та послуг.

Багаточисельні факти недобросовісного виключення або ж не допуску до наступних етапів учасників процедур закупівель через незадовільну їх кваліфікацію, що спричинило неправомірне визначення переможця процедур публічних закупівель, свідчать про недостатній рівень юридичної техніки та неузгодженості законодавчих норм з підзаконними документами (наприклад, регулятора публічних закупівель Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України). Водночас мають місце непрофесійні дії замовника закупівель, спрямованих на монополізацію сфер діяльності, надання неправомірного пріоритету окремим підприємствам, що свідчить про корупційні дії представників замовника. Тому актуальність наукових досліджень ідентифікації учасників публічних закупівель в нормативно-правовому полі визначила зміст даної статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми.** Метою ефективною роботи системи публічних закупівель є підтримка підзвітності і прозорості економіки країни за допомогою незалежної звітності перед законодавчою владою і, таким чином, сприяння підвищенню ефективності державного сектора. Інтереси держави в сфері закупівель, яка виступає «контрагентом приватного сектору, надійного ринку збуту для організацій, установ, які представляють багато різних секторів національної економіки» [4] реалізовані через правову підтримку процедур закупівель, що починається з оголошення закупівлі відповідно до запланованих обсягів замовником. Учасники процедур закупівель, як потенційні постачальники, зацікавлені у отриманні державного замовлення для забезпечення прибутку своєї діяльності. Разом з тим, як зазначає К.Ю. Хусанова, крім збільшення прибутку «інтереси постачальника лежать у ствердженні на ринку, збуту продукції та підвищенні ділової репутації» [5, с. 121]. Тому важливо з боку держави забезпечити не лише економічні інтереси постачальників - учасників процедур закупівель, але й їх виконання у економічній, ефективній спосіб задля створення конкурентного середовища. Крім правових вимог щодо учасників закупівель окремі науковці визначають інші критерії, необхідні для виконання державних замовлень. Серед них, на думку О. С. Мельникова, є ділова репутація фірми-виконавця. Обґрунтовує вимогу включити ділову репутацію до кваліфікаційних критеріїв постачальника цей дослідник тим, що високий професійний рівень виконання робіт, послуг за державними замовленнями може визначатись через поняття репутації підприємства [6]. Проте ми не можемо погодитись з такими пропозиціями через складність оцінки репутаційних показників учасників процедур закупівель. Відсутність формальних критеріїв та документального підтвердження зумовлюватиме створення замовниками власних оціночних підходів, що суперечить міжнародним і вітчизняним вимогам щодо єдності у підходах до ідентифікації учасників процедур закупівель і об'єктивного визначення переможця.

Критично відносимося і до пропозиції О. С. Мельникова створити «експертну комісію, яка б здійснювала кваліфікований супровід роботи комітетів» та залучення до роботи комісії «незалежних консультантів з великим досвідом роботи для надання професійних порад» [6]. За таких додаткових критеріальних умов посиляться корупційні ризики, непрозорість процедур, збільшаться додаткові витрати на їх проведення.

Зарубіжний досвід кваліфікації учасників публічних закупівель свідчить про можливість самостійно вирішувати питання застосування додаткових критеріїв оцінки, як от досвід системи закупівель Сполучених Штатів Америки [7, с. 124] чи європейських країн.

Однак рівень контролюваності цієї сфери у країнах з розвинутою демократією достатньо високий і може забезпечити конкурентоспроможність разом з низькими корупційними ризиками.

Отже, для реалізації норм законодавства в сфері публічних закупівель в частині оцінки учасників процедур їх проведення, необхідно конкретизувати підходи до господарсько-правової ідентифікації замовників та потенційних постачальників товарів, робіт (послуг), що є об'єктами закупівельних дій.

**Метою статті** є розкриття сучасних наукових підходів до господарсько-правової ідентифікації учасників публічних закупівель та їх практичної реалізації відповідно до становлення ефективної, прозорої системи публічних закупівель в Україні.

**Викладення основного матеріалу.** Оцінка відбору постачальника, який відповідає вимогам законодавства і надав кращу пропозицію є предметом аналізу замовників і піддається перевірці на наявність корупційного контексту. Оскільки замовники (їх ідентифіковано відповідно до ст. 2 Закону [3]) організують процедури закупівель за вимогами законодавства, важливо встановити орієнтацію вітчизняних підходів до європейських норм. Оцінка суб'єктів економічної діяльності в процесі процедур закупівель і боротьби за перемогу стають базовими в таких дослідженнях. Замовник у процесі відбору має сформулювати критерії відбору суб'єктів економічної діяльності та висунути загальні вимоги щодо постачальника, а вже потім порівняти економічний і фінансовий стан, технічні та професійні здібності, скласти список переваг і недоліків кожного з постачальників, оцінити повноту доказів, затвердити офіційний список суб'єктів економічної діяльності та визначитися зі стратегією для відбору постачальника - переможця конкурсу.

Для публічних закупівель важливо забезпечити укладення контракту з суб'єктом господарської діяльності, який не лише здатний виконати контракт і завершити його, але й зробити це у законний і найбільш економний спосіб. Таким чином, державний замовник може потребувати перевірки відповідності суб'єкта економічної діяльності базовим правовим вимогам, а також наявні фінансові ресурси, досвід, професійні і матеріальні ресурси, що дозволить виключити із закупівельних процесів тих суб'єктів господарської діяльності, які не задовольняють необхідний рівень. Узагальнення вимог щодо оцінки постачальника в процесі закупівель конкретизовано у таблиці 1.

Таблиця 1

**Оцінка постачальника публічних закупівель  
відповідно до вимог Директиви ЄС**

| № | Вимоги                                    | Зміст  |
|---|---|--|
| 1 | Критерії відбору                          | Організаційно-правова характеристика<br>Професійна придатність для виконання завдання закупівель<br>Економічний і фінансовий стан<br>Технічні та професійні можливості<br>Наявність обов'язкових підстав для виключення<br>Індивідуальні підстави для виключення |
| 2 | Загальні вимоги                           | Відповідність критеріїв предмету закупівель<br>Повнота вимог в оголошенні для оцінки постачальника<br>Незмінність критеріїв  |
| 3 | Показники економічного стану              | Наявність ресурсів для виконання замовлення<br>Критерії оцінки фінансового стану<br>Показники оцінки ліквідності та платоспроможності<br>Показники ефективності діяльності замовника   |
| 4 | Технічні та кваліфікаційні характеристики | Показники наявних навичок персоналу<br>Наявність обладнання, інструментів<br>Досвід роботи<br>Наявність та кваліфікація трудових ресурсів  |

## Продовження таблиці 1

|   |                             |  |
|---|-----------------------------|--|
| 5 | Оцінка переваг та недоліків | Визначення загальної стратегії оцінки постачальників<br>Застосування замовником об'єктивних та недискримінаційних критеріїв або методик відбору<br>Оцінка існуючих можливостей постачальника за технічними та кваліфікаційними характеристиками<br>Застосування методології оцінки постачальника на основі зваженої бальної системи<br>Можливість для постачальника доповнити та уточнити інформацію в межах критеріїв, заявлених в оголошенні |
|---|-----------------------------|--|

*Джерело:* складено автором за джерелом [8]

Відбірковий або кваліфікаційний процес закупівель суб'єктів економічної діяльності звичайно містить два окремі етапи. По-перше, державний замовник визначає наявність підстав для виключення потенційного постачальника з участі в закупівлях, а по-друге, продовжує розглядати учасників закупівель, які не були виключені, відповідно до вимог для того, щоб обрати учасників процедур закупівлі. Відібрані суб'єкти економічної діяльності будуть запрошені до подальшої участі у закупівлях - подання заявки, або на проведення переговорів, або на участь у діалозі. У разі застосування відкритої процедури закупівель, відбувається оцінка поданих ними заявок.

З метою кваліфікації суб'єкта економічної діяльності для виконання конкретного контракту державний замовник зобов'язаний застосувати критерії відбору, зазначені у табл. 1.

Окремі науковці визначають обов'язкові підстави для виключення у процедурі присудження переможця закупівель в контексті неправомірних дій: участь у кримінальних справах, корупція, шахрайство, відмивання грошей [9, с. 26]. Інші дослідники розглядають обов'язкові кваліфікаційні критерії ширше, і включають до них «відсутність заборгованості по сплаті обов'язкових податків і зборів; відсутність судових процедур, визначених Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»; відсутність учасника процедур закупівель та пов'язаних осіб у Реєстрі не доброчесних суб'єктів господарювання - учасників процедур закупівель; наявність дозволу, ліцензії тощо на відповідний вид господарської діяльності та/або для здійснення відповідної закупівлі; провадження господарської діяльності до видів економічної діяльності; відсутність даних про керівника та/або уповноваженого представника в Єдиному державному реєстрі осіб, які вчинили корупційні правопорушення; відсутність даних, що керівника та/або уповноваженого представника, не було засуджено за злочин, пов'язаний з порушенням процедури закупівлі або інший злочин, вчинений з корисливих мотивів, судимість з якої не знято та не погашено у встановленому законом порядку; наявність досвіду виконання аналогічних договорів» [10].

Організація контролю дотримання принципу прозорості передбачає перевірку підстав для виключення постачальника та обґрунтованість критеріїв, встановлених замовником для визначення придатності виконання професійної діяльності постачальником. У таблиці 1 відображені основні напрями, за якими державний замовник може оцінити економічне та фінансове становище суб'єкта економічної діяльності. Спеціальні критерії оцінки економічного та фінансового стану повинні бути спрямовані на виявлення у потенційного постачальника відповідних фінансових ресурсів (на період дії договору про закупівлі).

Для кваліфікованих суб'єктів економічної діяльності, які після першого етапу закупівель допускаються до тендеру (чи переговорів) доцільно скласти короткий список критеріїв участі, які не повинні суперечити іншим критеріям відбору постачальника, таким як: об'єктивність та недискримінація, фінансові або технічні можливості, методики бальної оцінки сукупного показника участі постачальників.

Критерії вибору прийняттого постачальника призначені для вибору державним замовником найкращої пропозиції, за якою визначається переможець закупівлі.

За положеннями Директиви ЄС можливі два підходи до критеріальної оцінки переможця закупівель: критерій мінімальної ціни або критерій найвигіднішої пропозиції, коли враховуються ще й якісні характеристики і додаткові умови постачання предмету закупівель [11, с. 24].

Проаналізувавши ризики та переваги застосування обох критеріїв у визначенні переможця публічних закупівель, наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз критеріїв оцінки постачальника  
в процесі встановлення переможця публічних закупівель**

| <b>Критерій мінімальної ціни</b>      |  | <b>Критерій найвигіднішої пропозиції</b>  |   |
|---------------------------------------|--|---|---|
| <b>Переваги</b>                       | <b>Недоліки</b>  | <b>Переваги</b>   | <b>Недоліки</b>   |
| Простота<br>Швидкість<br>Зрозумілість | Обмежує державного замовника оцінювати якісні характеристики, крім включених до умов технічної документації показників якості, що впливають на кваліфікацію учасників<br><br>Обмежує можливість закупівлі інноваційних товарів та послуг, відповідність підтверджується лише за умов задоволення усіх існуючих вимог<br><br>Не дає можливості державному замовникові враховувати амортизацію та наступне обслуговування предмету закупівлі<br><br>Застосування критерію мінімальної ціни за технічними характеристиками обмежено прямими витратами для придбання товарів, робіт (послуг) | Державний замовник враховує якісні характеристики предмету закупівлі<br><br>Державний замовник має можливість надати пріоритет інноваційні пропозиції. Це сприяє розвитку малого та середнього бізнесу, де інноваційність переважає<br><br>Державний замовник має можливість врахувати витрати на придбання предмету закупівлі та перебачити експлуатаційні витрати, гарантійні умови, обслуговування | Критерії якості предмету закупівель можуть мати складні показники та характеристики<br><br>Потреба у додаткових способах порівняння критеріїв<br><br>Відсутність пріоритетності критеріального вибору при визначенні переможця у вітчизняних нормах |

*Джерело:* складено автором за джерелами [8; 11]

Критерій мінімальної ціни простий у застосуванні, проте не вирішує питання залучення більш кваліфікованого постачальника закупівлі якісних товарів, робіт (послуг), у якого ціна може бути вищою.

Концепція співвідношення ціни і якості визнає, що предмет закупівлі не однорідний і може відрізнятися якісними показниками, терміном придатності, доступністю та іншими умовами продажу. Сенс досягнення кращого співвідношення ціни і якості для державного замовника стає предметом оцінки в ході виконання замовником процедур закупівель, коли має визначатися оптимальне поєднання характеристик предмету закупівлі, які у економний спосіб задовольняють запити замовника. Переваги застосування критерію найвигіднішої пропозиції зазначені у таблиці 2.

Державний замовник самостійно приймає рішення щодо вибору критеріїв якості закупованих товарів, робіт (послуг). Під час оцінювання замовником якісних характеристик закупівель використовуються дві групи показників: вартісні оцінки та технічні характеристики. До першої групи належать критерії, пов'язані з ціновими або іншими вартісними оцінками. З їх допомогою замовник встановлює обсяг профінансованих витрат на придбаний предмет закупівель, розраховують експлуатаційні витрати.

Друга група критеріїв не має прямого зв'язку з вартісними характеристиками, тому вона важче піддається оцінці з боку замовника, коли потрібно зробити висновок про доцільність та ефективність використання бюджетних коштів на їх закупівлю. Критерії другої групи, що не пов'язані з цінами, стосуються переважно експлуатаційних вимог і дотримання специфікацій [11, с. 89]. Для оцінки критеріїв, не пов'язаних з цінами, доцільно залучати фахівців (експертів), які можуть надати порівняльну характеристику використання товарів, робіт (послуг) з урахуванням таких критеріїв, як технічні показники, ергономічність, функціональні показники, терміни поставки, гарантійні зобов'язання і термін.

Директивами ЄС встановлено критерії, на підставі яких присуджуються переможці закупівель, а також визначено, що присудження переможця має відбуватися після відбору суб'єктів економічної діяльності [8; 11, с. 34]. Директива не містить спеціальних правил щодо організації процесу оцінки тендерів чи роботи оціночної комісії. Ці питання залишені на урегулювання законодавством держав-членів ЄС. Але Директива містить загальне керівництво з проведення закупівель і рекомендовані норми для оцінки тендерних заявок. Власне, сучасні норми в сфері публічних закупівель [3] відтворюють європейські підходи до ідентифікації постачальників і визначення переможця процедур закупівель. Однак критична порівняльна оцінка цих вимог свідчить про більшу толерантність в частині регламентації критеріїв оцінки постачальників товарів, робіт (послуг) за державні кошти. Разом з тим науковці наголошують про необхідність подальшої суворої регламентації оціночних показників і кваліфікаційних критеріїв, що визначаються замовниками на етапі оголошення процедури закупівель. О.О. Критенко пропонує затвердити на законодавчому рівні перелік документів, які замовник повинен вимагати для кількісного підтвердження критеріїв предмету закупівлі [12, с. 133].

Дещо скептично слід оцінювати наукові висновки, які підкреслюють прагнення законодавця до подальшої регламентації критеріальних підходів до якості предмету закупівлі. Пропонуємо процес оцінки тендерних заявок здійснювати, враховуючи засади ключових принципів публічних закупівель, а саме: заборона дискримінації, рівноправне звернення, прозорість, конфіденційність, описаних вище. На етапі оцінки пропозицій учасників тендеру ці принципи визначають певні дії державного замовника, що відображено у таблиці 3. Такі ж дії згодом може виконати і будь-який аудитор на підтвердження правомірності рішення про переможця процедури публічної закупівлі.

Таблиця 3

### Реалізація ключових принципів закупівель на етапі оцінки пропозицій

| Принцип                | Реалізація принципу на етапі оцінки тендерних пропозицій  |
|------------------------|---|
| Заборона дискримінації | Будь-яка дискримінація по відношенню до учасників тендеру на національній основі заборонена   |
| Рівноправне звернення  | Усі тендерні заявки, надані у встановлені граничні терміни, повинні бути розглянуті комісією на рівних умовах. Вони повинні оцінюватись за однаковими термінами, умовами і вимогами, із застосуванням попередньо оголошених однакових критеріїв присудження.                      |
| Прозорість             | Складений детальний письмовий протокол (у формі доповідей і протоколів проведених засідань) про всі дії оціночної комісії, який підлягає оприлюдненню. Всі прийняті рішення достатньо обґрунтовані і задокументовані для припинення дискримінаційної поведінки чи запобігання їй. |

|                  |  |
|------------------|--|
| Конфіденційність | Процес оцінювання тендерних заявок повинен бути здійснений відповідно до норм Закону. У процесі оцінки тендерні заявки повинні залишатися в приміщеннях державного замовника і зберігатися в безпеці в період, коли не розглядаються оціночною комісією. Цей захід обережності необхідний для уникнення витоку інформації. Інформація, що стосується процесу оцінки тендерних заявок і рекомендацій присудження переможця, не повинна бути розкрита для учасників тендеру або для третіх осіб, офіційно не пов'язаних з процедурами закупівлі. Інформація про присудження контракту оголошується всім учасникам тендеру одночасно. |
|------------------|--|

*Джерело:* складено автором за джерелом [8]

На етапі отримання та відкриття заявок державний замовник повинен чітко ідентифікувати потенційних учасників процедури закупівлі. В умовах електронної системи закупівель прострочені тендерні заявки відхиляються самою системою, що підвищує достовірність визначення часових меж та правильність ідентифікації учасників.

На етапі оцінювання тендерних заявок оцінна комісія повинна упевнитися, що всі отримані тендерні заявки відповідають вимогам, встановленим державним замовником у тендерних документах.

Отже, забезпечення в умовах електронного ведення процедур закупівель належної оцінки заявок дозволить правильно визначити у підсумку переможця закупівлі.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Розвиток системи публічних закупівель в Україні відбувається в умовах їх електронного супроводу і є суттєвим сегментом національної економіки.

Конкуренція є невід'ємним ключовим елементом процесу публічних закупівель. Директиви ЄС в сфері закупівель спрямовані на обмеження використання неконкурентних підходів для закупівель через більш високу вартість. Обмеження використання неконкурентних процедур, можна досягти через правильну ідентифікацію замовника та постачальників товарів, робіт (послуг), які є предметом закупівлі за державні кошти.

Пропонуємо проводити оцінку тендерних пропозицій не лише за основним ціновим критерієм, але й за показниками, що визначають дотримання ключових принципів публічних закупівель – заборона дискримінації, рівноправне звернення, прозорість, конфіденційність. Отже, це призведе до більш об'єктивної оцінки учасників закупівель в ході їх господарсько-правової ідентифікації і може разом з іншими заходами сприяти зниженню корупційних ризиків в цій сфері.

Перспективами подальших досліджень є поглиблення теоретичних засад для уточнення правових підстав включення до вимог замовників закупівель якісних характеристик предмету закупівель та встановлення об'єктивних критеріїв визначення найкращого постачальника для цілей ефективного використання державних коштів.

#### Список використаних джерел

1. Лист Державного підприємства «Прозорро» від 04.02.2020 №206/284/10. URL: [https://www.dzo.com.ua/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=prozorro&utm\\_content=prozorro&utm\\_term=%2B%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%80%D0%BE&gclid=CjwKCAjwztL2BRATEiwAvnALcuwMyBuDPp2-UKQeC5JCXB24ZciWOQdagugT0k5RflogZ5deFaQFRoCAcMQAvD\\_BwE](https://www.dzo.com.ua/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=prozorro&utm_content=prozorro&utm_term=%2B%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BE%D1%80%D1%80%D0%BE&gclid=CjwKCAjwztL2BRATEiwAvnALcuwMyBuDPp2-UKQeC5JCXB24ZciWOQdagugT0k5RflogZ5deFaQFRoCAcMQAvD_BwE) (дата звернення: 10.02.2020).
2. Звіт сфери публічних закупівель за 2019 рік. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5cc39077-e96a-40fd-815b-b03f9e0187fa&title=ZvitSferiPublichnikhZakupivelZa2019-Rik> (дата звернення: 12.02.2020).
3. Закон України «Про публічні закупівлі», 2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 11.02.2020).

4. Сошников А. О. Теоретичні засади здійснення публічних закупівель. Часопис Київського університету права. 2015. № 3. С. 221–225.
5. Хусанова К. Ю. До питання про особливості методу правового регулювання відносин у сфері державних закупівель. Часопис Київського університету права. 2010. № 1. С. 117–124.
6. Мельников О. С. Удосконалення процедури проведення попередньої кваліфікації учасників торгів при здійсненні державних закупівель. Державне будівництво. 2010. № 2. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\\_meta&C21COM=S&2\\_S21P03=FILA=&2\\_S21STR=DeBu\\_2010\\_2\\_12](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=DeBu_2010_2_12). (дата звернення: 15.02.2020).
7. Тасалов Ф. А. Контрактная система в сфере государственных закупок России и США (сравнительно-правовое исследование): монография. Москва, Проспект. 2014. 240 с.
8. Збірник Директив ЄС з питань державних закупівель. URL: [http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/EU-PP-Directives-Compendium\\_UKR.pdf](http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/EU-PP-Directives-Compendium_UKR.pdf). (дата звернення: 12.02.2020).
9. Демкина А. В. Государственные и муниципальные закупки: проблемы применения гражданско-правовых санкций: монография / науч. ред. Л. Ю. Михеева. М.: Норма: ИНФА-М, 2012. 288 с.
10. Сошников А. О. Окремі питання удосконалення кваліфікаційних критеріїв (вимог) у сфері державних закупівель. Митна справа. 2012. № 6 (84). Ч. 2. Кн. 2. С. 407–414.
11. Державні закупівлі в Європейському Союзі: системи оцінки та засоби правового захисту / Мартін Трайбас, Педер Бломберг, Пьотр-Нільс Горецькі та ін. [пер. з англ. О. Мацак]. К.: Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу, 2009. 176 с.
12. Критенко О. О. Розвиток державного регулювання системи закупівель за бюджетні кошти. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Сер.: Державне управління. 2012. Т. 208, Вип. 196. С. 129–134.

### References

1. Ly`st Derzhavnogo pidpry`yemstva "Prozorro" [*Letter of the State Enterprise "Prozorro"*]. (2020). from 04.02.2020 No206/284/10. Retrieved from: [https://www.dzo.com.ua/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=prozorro&utm\\_content=prozorro&utm\\_term=%2B%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BE%80%D1%80%D0%BE&gclid=CjwKCAjwztL2BRATEiwAvnALcuwMyBuDPp2-UKQeC5JCXB24ZciWOQdagugT0k5RflogZ5deFaQFRoCacMQAvD\\_BwE](https://www.dzo.com.ua/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=prozorro&utm_content=prozorro&utm_term=%2B%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BE%80%D1%80%D0%BE&gclid=CjwKCAjwztL2BRATEiwAvnALcuwMyBuDPp2-UKQeC5JCXB24ZciWOQdagugT0k5RflogZ5deFaQFRoCacMQAvD_BwE) [in Ukrainian].
2. Zvit sfery` publichny`x zakupivel` za 2019 rik [*Report in the field of public procurement for 2019*]. (2020). Retrieved from: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5cc39077-e96a-40fd-815b-b03f9e0187fa&title=ZvitSferiPublichnikhZakupivelZ> [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrayiny` "Pro publichni zakupivli" [*Law of Ukraine "On Public Procurement"*]. (2016). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> [in Ukrainian].
4. Soshnikov, A.O. (2015). Teorety`chni zasady` zdijsnennya publichny`x zakupivel`. [*Theoretical principles of the public procurement*]. Chasopy`s Ky`yivs`kogo universy`tetu prava (Journal of Kyiv University of Law). No 3. pp. 221-225. [in Ukrainian].
5. Khusanova, K.Yu. (2010). Do py`tannya pro osoby`vosti metodu pravovogo regulyuvannya vidnosy`n u sferi derzhavny`x zakupivel` [*On the question of the peculiarities of the method of legal regulation of relations in the field of public procurement. Chasopy`s Ky`yivs`kogo universy`tetu prava (Journal of Kyiv University of Law)*]. No 1. pp. 117-244. [in Ukrainian].



6. Melnykov, O.S. (2010). Udoskonalennya procedury provedennya poperedn`oyi kvalifikaciyi uchasny`kiv torgiv pry` zdijsnenni derzhavny`x zakupivel`. [Improving the procedure for conducting preliminary qualification of bidders in public procurement]. Derzhavne budivny`cztvo (State construction). No 2. Retrieved from: [http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=FP=&2\\_S21STR=DeBu\\_2010\\_2\\_12](http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=FP=&2_S21STR=DeBu_2010_2_12). [in Ukrainian].

7. Tasalov, F.A. (2014). Kontraktnaja sistema v sfere gosudarstvennyh zakupok Rossii i SShA (sravnitel'no-pravovoe issledovanie): monografija. [Contract system in the field of public procurement in Russia and the United States (comparative legal study): monograph]. Moskva, Prospekt (Moscow, Prospect). 240 p. [in Russian]

8. Zbirny`k Dy`rekty`v YeS z py`tan` derzhavny`x zakupivel` [Collection of EU Directives on Public Procurement]. (2015). Retrieved from: [http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/EU-PP-Directives-Compendium\\_UKR.pdf](http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/EU-PP-Directives-Compendium_UKR.pdf). [in Ukrainian].

9. Demkina, A.V. (2012). Gosudarstvennye i municipal'nye zakupki: problemy primenenija grazhdansko-pravovyh sankcij: monografija / nauch. red. L. Ju. Miheeva. [State and municipal procurement: problems of application of civil sanctions: monograph / scientific. ed. L.Yu. Mikheeva]. M.: Norma: INFA-M (M.: Norma: INFA-M), 288 p. [in Russian].

10. Soshnikov, A.O. (2012). Okremi py`tannya udoskonalennya kvalifikacijny`x kry`teriyiv (vy`mog) u sferi derzhavny`x zakupivel` [Some issues of improving qualification criteria (requirements) in the field of public procurement]. My`tna sprava (Customs business). No 6 (84). Part 2. Book. 2. pp. 407-414. [in Ukrainian].

11. Derzhavni zakupivli v Yevropejs`komu Soyuzi: sy`stemy` ocinky` ta zasoby` provovogo zaxy`stu / Martin Trajbas, Peder Blomberg, P`otr-Nil`s Gorecz`ki ta in. [per. z angl. O. Maczak]. [Public procurement in the European Union: evaluation systems and remedies / Martin Tribas, Peder Blomberg, Piotr Niels Gorecki and others., trans. from English by O. Matsak, (2009) K.: Centr adaptaciyi derzhavnoyi sluzhby` do standartiv Yevropejs`kogo Soyuzu (K.: Center for Adaptation of the Civil Service to the Standards of the European Union)]. 176 p. [in Ukrainian].

12. Krytenko, O.O. (2012). Rozvy`tok derzhavnogo reguluvannya sy`stemy` zakupivel` za byudzhetni koshty`. [Development of state regulation of the procurement system for budget funds]. Naukovi praci Chornomors`kogo derzhavnogo universy`tetu imeni Petra Mogy`ly` kompleksu "Ky`yev-Mogy`lyans`ka akademiya". Ser.: Derzhavne upravlinnya [Scientific works of the Petro Mohyla Black Sea State University of the Kyiv-Mohyla Academy complex. Ser.: Public Administration]. Vol. 208, Issue. 196. pp. 129-134. [in Ukrainian].

**PYSMENNA Mariia**, Associate Professor, Doctor of Economics, Flight academy of National aviation university

## COMMERCIAL AND LEGAL IDENTIFICATION OF THE PUBLIC PROCUREMENT PARTICIPANTS

### Abstract

**Introduction.** The large volumes of public procurement and the scale of participants in procurement procedures determine the importance of public procurement. The electronic procurement system introduction in Ukraine has made it possible automating the information field of tender procedures and at the same time receiving the direct information about the significance of these processes.

The above mentioned necessitated the adaptation of legal tools to determine the role and responsibilities of customers, suppliers, who make purchases.

The issue of the procurement participants' identification features the high corruption risks in this area and the need to maintain competition during the procurement procedures.

*At the same time, the unprofessional actions of the procurement customer take place aiming at monopolizing the areas of activity, giving illegal priority to certain enterprises, which indicates the corrupt actions of the customer's representatives. Therefore, the relevance of research on the public procurement participants' identification in the regulatory field has determined the nature of this article.*

**Purpose.** *The study is devoted to the development of commercial and legal identification of the public procurement participants and its practical implementation in the electronic procurement system.*

**Results.** *The procurement procedures conditions are analyzed, taking into account their electronic environment. It is established that the domestic legislation on public procurement takes into account the provisions of EU Directives in this field. As determined, the customer should form the selection criteria for economic entities in the selection process, put forward the general requirements for the supplier, and determine the selecting strategy for the supplier, who is the tender winner.*

*The assessment requirements for the supplier in the procurement process on the basis of the criteria defined by the EU Directive are summarized: selection criteria, general requirements, the economic condition indicators, technical and qualification characteristics, assessment of advantages and disadvantages.*

*Two approaches to the criterion assessment are suggested, which establish the commercial and legal basis for determining the procurement winner: the criterion of the minimum price or the criterion of the most advantageous offer, taking into account the qualitative characteristics and additional supply conditions of the procurement.*

*It is suggested performing the evaluation process of tender applications to identify the suppliers, taking into account the approach of key principles of public procurement: non-discrimination, equal treatment, transparency, and confidentiality.*

**Originality.** *The development of legal requirements in the new reality of e-procurement requires simpler rules and broader tools for the commercial and legal identification of procurement participants.*

**Conclusion.** *Changing the environment of public procurement in Ukraine into the automated system requires development of new approaches to the commercial and legal identification of its participants. Customers, authorized to announce procurement procedures, are invited to identify suppliers taking into account the implemented European standards.*

**Key words:** *public procurement, state customer, procurement procedures, supplier, public procurement principles, qualification criteria.*

*Одержано редакцією: 14.04.2020 р.  
Прийнято до публікації: 23.04.2020 р.*