

## ТЕНДЕРИ ЯК ОДИН З ЕЛЕМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотация. Описано тендерний процес стосовно підприємств малого та середнього бізнесу.*

*Аннотация. Описан тендерный процесс применительно к предпринимателям малого и среднего бизнеса.*

*Annotation. Description of tendering process for small and medium businesses is given.*

*Ключові слова: тендер, види тендерів, відкритий тендер, основні елементи тендера, тендерний процес.*

Актуальність обраної теми зумовлюється тим, що в останні часи дуже популярною формою укладання договорів великої вартості стають саме тендери. Існує дуже багато форм маркетингових комунікацій підприємства і тендери є однією з них, оскільки саме на тендерних торгах, в умовах жорсткої конкуренції, компанії мають можливість проявити свій потенціал і здатність до конкурентної боротьби, використовуючи різноманітні маркетингові заходи, щоб завоювати клієнтів. Тендери були створені, щоб об'єднати клієнтів і виробників в одному місці, створити для них умови справедливої конкуренції і тим самим полегшити процедуру знаходження найбільш вигідних партнерів. Саме про процедуру проведення тендерів і піде мова в цій роботі.

Метою даної статті є на основі описання основних видів тендерів, які були б цікавими для підприємств малого та середнього бізнесу, розглянути процедуру тендерного процесу і виявити його особливості.

У законодавстві України не існує визначення поняття "тендер" і це, у першу чергу, пов'язано з існуванням великої кількості видів тендерів.

Роботу з систематизації та роз'яснення видів тендерів провів Михальченко О. О. у своїй роботі "Види торгів (конкурсів) у сфері господарювання" [1]. Міжнародні тендери дуже змістовно були розглянуті у роботі Циганкової Т. М. [2], частина державних закупівель регламентується Законом України "Про здійснення державних закупівель" [3], також над темою тендерів працювали Суходольський Г. О., Д. Ніксон, Беляєвич О. А., Брагинський М. І., Вінник О. М., Віхрова О. П. та ін.

У різних нормативно-правових актах та літературі використовуються терміни "конкурс", "тендер", "торги" як синоніми, зустрічаються конструкції торги (тендер), торги (конкурс), конкурс (тендер), тобто за відсутності легального визначення торгів та їх видів однойменні правові дефініції вживаються у різному значенні. Для систематизації торгів з урахуванням вказаних понять доцільно взяти за основу законодавство, яке регулює проведення таких торгів, для виділення основних критеріїв їх поділу.

Залежно від кола осіб, які беруть участь у тендері, можна виділити такі тендери [4]:

- а) відкриті (до участі запрошуються всі виконавці, що відповідають встановленим вимогам);
- б) закриті або з обмеженою участю (лише спеціально запрошені претенденти або законодавчо обумовлені суб'єкти господарювання можуть брати участь у торгах);
- в) з попередньою атестацією виконавця (подавати конкурсні пропозиції для визначення переможця можуть лише претенденти, які пройшли попередню кваліфікацію).

Залежно від правового статусу організаторів торгів у сфері господарювання (покупець або продавець, замовник або виконавець) існують такі види торгів:

- а) торги на реалізацію майна, робіт, послуг – договір укладається з тим із учасників торгів (претендентів), який запропонував найвищу ціну за майно, що продається, або роботи, послуги, що пропонуються [5];
- б) торги на придбання майна, визначення виконавця робіт або послуг – договір укладається з тим із учасників торгів, який запропонував найнижчу ціну за майно, яке необхідно придбати, або за виконання необхідних для замовника робіт.

Залежно від мети проведення торгів (конкурсів) можна виділити такі види тендерів:

- а) комерційні – при визначенні переможця враховується запропонована ним ціна виконання за рівних фіксованих умов виконання;
- б) некомерційні – переможцем конкурсу визначається претендент, який запропонував найкращі умови виконання.

Також можна систематизувати торги (конкурси) залежно від кількості етапів, в які проводяться торги:

- а) одноетапні;
- б) двоетапні;
- в) трьохетапні.

Із зазначеного вище видно, що існує дуже багато видів тендерів, але в цій статті більш докладніше поговоримо про відкриті тендери, бо саме вони становлять найбільший інтерес для підприємств малого та середнього бізнесу.

Найбільш розповсюдженим, на думку автора, визначенням терміна "тендер" є таке: тендер – конкурентна форма розміщення замовлення на закупівлю товарів, надання послуг чи виконання робіт відповідно до заздалегідь визначених у документації умов, в узгоджені терміни на принципах змагальності, справедливості й ефективності. Англійське *tender* походить від дієслова *to tend* – обслуговувати.

Сьогодні тендери є однією з найпоширеніших форм торгівлі товарами і надання послуг великої вартості. Це зумовлюється, перш за все, існуванням великої кількості виробників (учасників тендера) товару або послуги та утворенням між ними конкуренції за покупця (замовника). Усі ці виробники відрізняються один від одного за певними

існують тендери. Тендери виступають "плацдармом" для виробників у боротьбі за потенціального партнера. Тут вони пропонують свої умови і можливості виконання робіт або виробництва товарів для замовника. Переможцем тендера обирається учасник, який запропонував умови, найбільш сприятливі для замовника.

Основними елементами тендерного процесу є:

а) кваліфікаційні вимоги – це умови, за яких потенційні виконавці допускаються до участі у тендері;

б) тендерна документація – комплект документів, в яких жорстко зафіксовані обов'язкові умови майбутнього тендера. Розповсюджується безкоштовно, її зміст регламентується вітчизняним законодавством. Тендерна документація, в першу чергу, повинна забезпечувати потенційних учасників вичерпною інформацією про предмет торгів, для цього замовником подається детальна характеристика товарів, послуг чи робіт, що підлягають закупівлі. По-друге, в тендерній документації повинен бути визначений порядок подання пропозицій торгів. І нарешті, тендерна документація детально описує умови майбутнього контракту;

в) тендерна пропозиція – пропозиція щодо певного предмета закупівлі, яка готується та подається виконавцем замовнику відповідно до вимог тендерної документації.

Отже, в процедурі тендерного процесу при відкритих тендерах можна умовно виділити таку послідовність дій. Замовник звертається до організації, яка займається проведенням тендерів, та, у свою чергу, знайомить замовника з основними умовами проведення тендерів і потребує від нього написання кваліфікаційних вимог для майбутніх учасників тендера. Потім ці умови формуються у тендерну документацію, організатор торгів розповсюджує інформацію про проведення тендера, а також безкоштовно надає тендерну документацію усім потенційним учасникам. Компаніям-учасникам надається час для вивчення тендерної документації та вимог до участі в тендері, а також для підготовки власної тендерної пропозиції. Коли отримані всі тендерні пропозиції, замовник вивчає їх і вже на цьому етапі відмовляє деяким потенційним учасникам, які його не влаштовують, цей етап називається кваліфікацією. Після цього настає другий етап тендерного процесу, коли всі виконавці виступають зі своїми пропозиціями перед тендерною комісією, яка визначається замовником і організаторами тендера, в тендерній комісії можуть знаходитися представники компанії замовника. Вислухавши всі пропозиції, тендерна комісія обирає компанію-переможця, з якою укладає контракт.

Існує дуже багато різних "слизьких місць" у проведенні тендерів, наприклад, вартість гарантії на участь у тендері, тендери з одним учасником, відміна тендера за відсутності учасників, відміна тендера за неможливості виконання умов тендера жодним з потенціальних учасників, крім того, враховуючи дуже високі вартості виконуваних контрактів, дуже розповсюджене використання різноманітних корупційних схем, але це все є предметом для інших статей і не стосується теми даної роботи.

Таким чином, на основі розглянутих видів тендерів, які могли б бути цікавими для підприємців, а також більш детальний аналіз відкритої форми проведення тендерів, виявлені основні складові тендера, що дозволяє виділити окремі переваги та особливості тендерного процесу.

*Наук. керівн. Астахова І. Е.*

---

**Література:** 1. Михальченко О. О. Види торгів (конкурсів) у сфері господарювання [Електронний ресурс] / О. О. Михальченко. – Режим доступу : [www.rugnauka.com/14.NTR\\_2007/.../21828.doc.htm](http://www.rugnauka.com/14.NTR_2007/.../21828.doc.htm). 2. Циганкова Т. М. Міжнародні тендери (торги) / Циганкова Т. М. – К. : Міжнародна торгівля, 2009. – 362 с. 3. Про здійснення державних закупівель : Закон України № 2289-VI від 1 червня 2010 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 4. Положення про порядок організації та проведення міжнародних конкурсів (тендерів) на укладання контрактів на користування надрами, затвержене Постановою Кабінету Міністрів України від 8 червня 1998 р. № 841 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 5. Про приватизацію державного майна : Закон України від 4 березня 1992 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).