

ТЕНДЕРНА ДОКУМЕНТАЦІЯ: ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ

ПЕТИК Любов Орестівна

кандидатка економічних наук, доцентка

доцентка кафедри фінансового менеджменту

Львівського національного університету імені Івана Франка

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4807-2236>

ПАВЛЮК Вікторія-Анна Володимирівна

здобувачка освітнього рівня «бакалавр»

Львівського національного університету імені Івана Франка

ХАЛАНЧУК Софія Ігорівна

здобувачка освітнього рівня «бакалавр»

Львівського національного університету імені Івана Франка

Анотація. У науковій роботі здійснено комплексне дослідження тендерної документації як ключового елемента системи публічних закупівель. Розглянуто правову природу тендерної документації, її функції та значення в забезпеченні прозорості, відкритості та добросовісної конкуренції. Проаналізовано основні принципи формування тендерної документації, зокрема принципи недискримінації учасників, об'єктивності, пропорційності та прозорості процедур. Окрему увагу приділено практиці застосування тендерної документації в діяльності замовників і учасників, а також типових проблемах, що виникають у процесі підготовки та реалізації тендерних процедур. Досліджено питання відповідності тендерної документації вимогам чинного законодавства та судовій практиці. Обґрунтовано, що якісне формування тендерної документації є необхідною умовою ефективного використання бюджетних коштів та підвищення довіри до системи публічних закупівель.

Ключові слова: тендерна документація, публічні закупівлі, кваліфікаційні критерії, технічне завдання, нецінові критерії, локалізація.

Постановка проблеми. Сучасний стан системи публічних закупівель характеризується постійними змінами, спричиненими розвитком законодавства, глобалізацією економіки, цифровізацією процедур та зростанням вимог до прозорості та ефективності використання бюджетних коштів. Традиційні підходи до підготовки тендерної документації часто виявляються недостатньо адаптованими до сучасних викликів, що пов'язані з необхідністю забезпечення конкуренції, недискримінації учасників та запобігання корупційним ризикам.

Проблема полягає в тому, що багато замовників публічних закупівель досі формують тендерну документацію на основі стандартних зразків, які не враховують

специфіку окремих галузей, особливості цифрових платформ для проведення торгів, а також сучасні практики управління ризиками та контролю якості. Недостатньо дослідженими залишаються питання комплексної підготовки документації, інтеграції інноваційних підходів, забезпечення правової відповідності та практичного впровадження принципів прозорості й ефективності у процесі закупівель.

В умовах посилення вимог до відкритості публічних фінансів і розвитку електронних систем закупівель виникає необхідність у створенні нових методологій формування тендерної документації, які б поєднували законодавчі вимоги, принципи добросовісної конкуренції та сучасні технологічні рішення. Саме вдосконалення практики підготовки та застосування тендерної документації розглядається як ключовий фактор підвищення ефективності публічних закупівель, зменшення ризиків неправомірного використання коштів та забезпечення стабільного розвитку економічних систем територій.

Таким чином, дослідження принципів формування та практики застосування тендерної документації набуває особливої актуальності, оскільки воно дозволяє обґрунтувати ефективні підходи до управління закупівельними процесами, визначити шляхи підвищення конкурентоспроможності учасників та інтегрувати сучасні інноваційні рішення у систему публічних закупівель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження у сфері формування тендерної документації та публічних закупівель в Україні значно активізувалися в останнє десятиліття після прийняття Закону України «Про публічні закупівлі» (2015) та впровадження електронної системи ProZorro у 2016 році [1]. Особливу актуальність тема набула з 2022 року у зв'язку зі змінами, які принесла війна, зростанням потреб у оборонних закупівлях та подальшою цифровізацією системи — у суспільстві й державному управлінні актуалізувалися питання прозорості, ефективності, відповідності законодавству та мінімізації корупційних ризиків [2].

Серед авторитетних наукових та аналітичних праць — дослідження Наталії Синютки, Оксани Курило та Марії Бончук «Digitalisation of public procurement: The case study of Ukraine», яке аналізує вплив цифровізації закупівель через ProZorro на конкуренцію, зменшення корупційних ризиків та економію бюджетних коштів. Автори надають емпіричні дані щодо структури ринку публічних закупівель, динаміки участі та заощаджень [3].

Також важливими є праці, що розглядають теоретичні засади електронізації закупівель. Наприклад, Анна Слободяник у статті «Принципи електронізації публічних закупівель» аналізує ключові принципи — справедливість, відкритість, ефективність, підзвітність — які мають реалізовуватися під час переходу закупівель до електронного формату [4].

Праці Миколи Карліна та Артура Болчука «Необхідність підвищення ефективності використання бюджетних коштів при проведенні тендерів в умовах воєнного стану» висвітлюють виклики та особливості публічних закупівель у періоди воєнного стану, критерії ефективного використання бюджетних коштів та адаптації процедур до нестандартних умов [5].

Серед робіт, які досліджують інституційні й процедурні аспекти закупівель, — Світлана Сисик із матеріалом «Гене́за контролю у публічних закупівлях», що аналізує нормативну базу, роль контролю та ризик-систем у сфері державних закупівель [6].

Крім того, важливими є аналізи правових процедур закупівель: наприклад, Д. А. Кобилнік у статті «Відкриті торги як процедура публічних закупівель» розкриває правове підґрунтя для відкритих торгів, основні принципи їх проведення, правила

оформлення тендерної документації та процедурні аспекти [7].

Незважаючи на наявність численних публікацій, у сучасній літературі ще недостатньо досліджено питання:

- адаптації тендерної документації до умов воєнного або надзвичайного стану;
- оптимального поєднання цінових і нецінових критеріїв у документації для забезпечення якості та добросовісної конкуренції;
- інтеграції сучасних цифрових та аналітичних технологій, автоматизації оцінки пропозицій та контролю;
- створення універсальних моделей документації, які б враховували специфіку закупівель різного типу (бюджетні, оборонні, комунальні) та мінімізували корупційні ризики.

Ці прогалини відкривають простір для подальших досліджень, спрямованих на вдосконалення принципів формування та практики застосування тендерної документації в Україні з урахуванням сучасних викликів — цифровізації, війни, економічної нестабільності та зростаючих вимог до прозорості публічних фінансів.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад і практичних підходів до формування та застосування тендерної документації, спрямованих на підвищення ефективності, прозорості та добросовісної конкуренції у системі публічних закупівель. Для досягнення поставленої мети досліджено еволюцію наукових підходів до трактування тендерної документації та її ролі у забезпеченні законності та ефективності закупівель, визначено принципи її формування з урахуванням законодавчих вимог, специфіки галузей та сучасних електронних платформ, проаналізовано практику застосування документації в діяльності замовників і учасників, виявлено типові проблеми та шляхи їх усунення, а також оцінено потенціал цифрових і інноваційних рішень для підвищення прозорості, контролю та конкурентоспроможності процесів публічних закупівель.

Виклад основних результатів. Тендерна документація в сучасній системі публічних закупівель України є ключовим елементом, який визначає організаційні, правові та технічні засади проведення закупівель, забезпечує прозорість процедур та регулює взаємодію між замовником та учасниками. Вона містить обов'язкові вимоги, умови та правила, яких повинні дотримуватися всі сторони під час участі у процедурі закупівлі. У рамках електронної системи Prozorro, яка функціонує з 2016 року, тендерна документація стала головним інструментом забезпечення підзвітності, відкритості й добросовісної конкуренції, а її якісне формування є вирішальним чинником успішності державних закупівель.

Починаючи з моменту запровадження реформи публічних закупівель, вимоги до підготовки тендерної документації суттєво зросли. Якщо раніше замовники мали більше свободи при формуванні вимог, то сьогодні вони повинні діяти в чітких межах законодавчих норм і враховувати практику контролюючих органів, зокрема Антимонопольного комітету України та Державної аудиторської служби. Кожен елемент тендерної документації має відповідати не лише букві закону, а й його основним принципам: прозорості, недискримінації, об'єктивності, пропорційності та максимальної економії бюджетних коштів. У зв'язку з цим замовники мають не просто заповнювати перелік вимог, а дотримуватися балансу між забезпеченням своїх реальних потреб і створенням відкритої конкурентної процедури для всіх потенційних учасників.

Прозорість є фундаментальним принципом формування тендерної документації. Вона передбачає, що вся інформація, яка стосується предмета закупівлі, вимог до

учасників, критеріїв оцінки пропозицій, строків, технічних характеристик та проекту договору, має бути викладена максимально чітко, зрозуміло і доступно. Документація публікується в системі Prozorro у відкритому доступі, тому її зміст повинен бути таким, щоб кожен учасник міг правильно інтерпретувати вимоги, підготувати необхідні документи й оцінити свої можливості участі. Нечіткі, суперечливі або неповні формулювання створюють ризики для замовників, оскільки учасники можуть їх трактувати по-різному, що призводить до помилок, відхилення пропозицій, оскаржень та затягування закупівлі [7].

Принцип недискримінаційності є не менш важливим і полягає у забезпеченні рівних можливостей для всіх учасників. Будь-які вимоги, що можуть штучно обмежувати конкуренцію або створювати переваги для окремих компаній, вважаються порушенням. Особливо це стосується технічних характеристик товарів. Вимоги, які чітко співпадають з продукцією лише одного виробника, можуть бути визнані дискримінаційними навіть за наявності формального уточнення «або еквівалент». На практиці АМКУ неодноразово вказував на те, що надмірна деталізація технічних показників, які не впливають на функціональні властивості товару, є доказом спроби звузити конкуренцію. Тому замовники повинні формувати технічні вимоги таким чином, щоб вони відображали саме ті характеристики, які є суттєвими та необхідними для задоволення потреб закупівлі.

Технічне завдання є однією з найскладніших і найважливіших частин тендерної документації, оскільки від його змісту залежить якість кінцевого результату закупівлі. У технічних вимогах мають бути чітко визначені необхідні параметри, функціональні можливості, технічні характеристики, якість, стандарти, обсяг, умови використання, умови доставки, гарантійні зобов'язання та інші аспекти, що визначають очікуваний результат. При цьому технічне завдання повинно бути складено таким чином, щоб не допускати різночитань. У разі закупівлі складних або спеціалізованих товарів чи робіт замовникам часто необхідно залучати експертів або фахівців профільних галузей для визначення об'єктивних характеристик предмета закупівлі [9].

Не менш важливою складовою тендерної документації є вимоги до учасників відповідно до статті 16 Закону України «Про публічні закупівлі». Кваліфікаційні критерії дозволяють замовнику переконатися, що учасник дійсно має можливість виконати договір, володіє необхідними ресурсами, персоналом, обладнанням і досвідом. Проте ці вимоги мають бути чіткими, обґрунтованими та прямо пов'язаними з предметом закупівлі. Надмірні або невинновданно завищені вимоги можуть бути розцінені як дискримінаційні. Частими помилками замовників є встановлення вимоги про наявність надто великої кількості працівників або занадто високої вартості аналогічних договорів, що фактично відсікає нових учасників або малий бізнес.

Критерії оцінки пропозицій — ще один важливий елемент тендерної документації, який визначає спосіб вибору переможця. Найпоширенішим критерієм є ціна, проте законодавство дозволяє застосовувати й нецінові критерії. Вони відіграють важливу роль у випадках, коли якість товару або послуги є не менш важливою, ніж вартість. Наприклад, при закупівлі обладнання, яке потребує тривалої експлуатації, доцільно враховувати показники енергоефективності, гарантійний строк, витрати на технічне обслуговування або вартість життєвого циклу. Система Prozorro автоматично обчислює приведену ціну з урахуванням встановлених критеріїв, що мінімізує суб'єктивний вплив замовника на результат оцінки [4].

Проект договору, який включається до тендерної документації, має важливе значення для забезпечення правової визначеності та передбачуваності відносин між

замовником і постачальником. Договір повинен містити всі істотні умови, зокрема предмет договору, обсяг, строки виконання, порядок оплати, гарантійні зобов'язання, відповідальність сторін та механізм зміни істотних умов. Чіткість проекту договору дозволяє уникнути спорів на етапі виконання умов закупівлі та забезпечує належне управління контрактом.

У сучасній практиці важливу роль відіграють також екологічні критерії, які стають дедалі актуальнішими у зв'язку з політикою держави щодо розвитку «зелених» закупівель. Екологічні вимоги дозволяють підвищити рівень енергоефективності закупівель, сприяти зменшенню негативного впливу на довкілля та наближати українську систему закупівель до європейських стандартів. У документації замовники можуть передбачати вимоги щодо екологічних сертифікатів, стандартів ISO, енергоефективності чи мінімального рівня шкідливих викидів.

Суттєвою новелою останніх років є вимоги локалізації, які застосовуються до окремих категорій товарів. Вони передбачають обов'язкову частку локального виробництва в продукції, що закуповується державними органами. Це спрямовано на підтримку українських виробників і розвиток національної промисловості. Підтвердження локалізації здійснюється через електронну систему Prozorro автоматично, а замовник не має права вимагати додаткових документів. Дотримання цих вимог також повинно бути відображене в тендерній документації в максимально чіткій формі[8].

Практика формування та застосування тендерної документації свідчить, що її якість має вирішальний вплив на хід закупівлі. Нечіткі вимоги, відсутність логічної структури, суперечливі положення або надмірний формалізм створюють ризики для замовників і призводять до численних оскаржень. Досвід показує, що найбільша кількість помилок трапляється саме у технічних вимогах та у встановленні кваліфікаційних критеріїв. Однак важливим є й правильне формулювання критеріїв оцінки, умов договору та підстав для відхилення пропозицій.

Успішне формування тендерної документації вимагає не лише знання законодавства, а й аналізу ринку, розуміння специфіки предмета закупівлі, а також володіння навичками юридичного та економічного планування. У системі Prozorro, де кожен документ перебуває у відкритому доступі, кожна неточність може стати підставою для пильної уваги з боку контролюючих органів та громадськості.

У контексті розвитку системи публічних закупівель в Україні важливо зазначити, що тендерна документація виконує не лише технічну чи інформаційну функцію, а й виступає ключовим механізмом забезпечення правової визначеності. Вона стає офіційним джерелом, яке дозволяє уникати суперечностей між замовником та учасником на будь-якому етапі закупівлі. Тому структура, логіка та зміст тендерної документації повинні бути сформульовані таким чином, щоб з одного боку, гарантувати достатню конкретність, а з іншого — не створювати зайвих обмежень. Дослідження та практика показують, що чіткість у тендерній документації значною мірою знижує ризики порушення принципів добросовісної конкуренції, сприяє підвищенню кількості пропозицій і відповідно зменшує вартість кінцевого контракту [10].

У процесі підготовки тендерної документації особливе значення мають питання обґрунтування того чи іншого положення. Замовники зобов'язані пояснювати, чому саме вони обирають певні технічні або якісні параметри, чому важливою є наявність певного досвіду виконання аналогічних договорів або чому певні сертифікати є обов'язковими. В умовах дії Європейського Союзу принципи пропорційності є обов'язковими, і Україна, рухаючись шляхом євроінтеграції, поступово впроваджує такі

стандарти у свою закупівельну практику [11]. Пропорційність означає, що вимоги мають бути співмірними з характером та обсягом предмета закупівлі. Практика контролюючих органів постійно показує, що навіть формально правильна вимога може бути визнана незаконною, якщо вона є надмірною або необґрунтованою щодо очікуваного предмета закупівлі.

Ще одним важливим аспектом формування тендерної документації є необхідність аналізу ринку. Замовник повинен розуміти, які пропозиції існують, яка середня ринкова ціна, які технології використовуються в галузі, які аналоги можуть бути доступними. Нерідко замовники припускаються помилок через недостатню обізнаність щодо ринкових можливостей, встановлюючи характеристики товарів, що не відповідають реальній ринковій пропозиції, або навпаки — є застарілими. У результаті це може призвести до відсутності пропозицій, зриву закупівлі або до необхідності проводити повторні торги. Досвід багатьох замовників показує, що проведення попереднього аналізу ринку не лише покращує якість технічних вимог, а й сприяє вибору найбільш вигідної стратегії закупівлі [12].

Правильне формулювання підстав для відхилення пропозицій є критичним інструментом, який дозволяє замовнику діяти чітко, об'єктивно і в межах законодавства. Тендерна документація повинна містити вичерпний перелік обставин, за яких пропозиція учасника може бути відхилена. Це стосується як формальних помилок, так і суттєвих невідповідностей. Наявність чітких формулювань дозволяє уникнути суб'єктивізму та забезпечити справедливе ставлення до всіх учасників. З іншого боку, замовник не має права відхиляти учасника на підставі вимог, які не були чітко прописані або не були належним чином обґрунтовані. Саме тому практика багатьох відомств передбачає попередню перевірку проекту тендерної документації юридичними службами з метою виявлення потенційних ризиків та неточностей.

Зважаючи на активну цифровізацію державних послуг в Україні, важливим елементом є правильне використання електронних інструментів у формуванні тендерної документації. Електронні поля в системі Prozorro дозволяють забезпечити уніфікований формат певних параметрів закупівлі, що мінімізує ризики помилок та сприяє автоматизованій перевірці відповідності пропозицій. Наприклад, при встановленні екологічних чи технічних критеріїв система дає можливість зазначити відповідні значення через стандартні форми. Це також дозволяє системі автоматично перевіряти відповідність пропозицій без необхідності вручну аналізувати кожен документ.

Окрему увагу слід приділити проблематиці надмірної деталізації вимог. Незважаючи на те, що замовник має право встановлювати конкретні технічні характеристики, він не має права формувати вимоги так, щоб фактично орієнтуватися на одного виробника. У практиці АМКУ є численні випадки, коли навіть формально нейтральні вимоги були визнані дискримінаційними, оскільки в сукупності створювали переваги для одного конкретного бренду. У таких випадках замовнику рекомендують змінювати вимоги, залишаючи лише ті параметри, які дійсно впливають на функціональні характеристики предмета закупівлі. Це означає, що іноді варто обмежитися описом функції або загальним рівнем продуктивності, а не надмірною точністю щодо конструктивних особливостей або технічних деталей [8].

У процесі формування проекту договору замовник повинен враховувати специфіку предмета закупівлі, характер поставки чи надання послуг, можливі ризики та типові проблеми, які можуть виникнути на етапі виконання договору. Наприклад, при закупівлі будівельних робіт проект договору повинен враховувати можливість

коригування обсягів через непередбачувані обставини, а при закупівлі складного обладнання — умови технічного обслуговування. У багатьох випадках замовнику доцільно передбачати механізми забезпечення виконання договору, зокрема банківські гарантії, страхування відповідальності або забезпечення виконання зобов'язань.

У сучасних умовах, особливо після початку повномасштабної війни, значно зросла роль оперативності у формуванні тендерної документації. Замовники повинні враховувати зміни, які відбуваються в економічному середовищі, логістичних можливостях, виробничих процесах та нормативних актах. Багато підприємств змінили локацію, деякі виробництва припинили роботу, а ланцюги постачання були перебудовані. Це означає, що вимоги, які були актуальними до 2022 року, сьогодні можуть бути неефективними або такими, що обмежують коло потенційних учасників. Тому під час формування тендерної документації замовники повинні активніше досліджувати ринок, перевіряти доступність товарів, можливі строки постачання та фактори ризику [13].

Одним із важливих питань є також взаємодія між замовником та постачальниками під час уточнення умов тендерної документації. Після публікації документації учасники мають право подавати запитання, і замовник повинен відповідати на них у встановлений строк. Це дозволяє уточнити незрозумілі моменти, скоригувати неточності та забезпечити рівний доступ до інформації. На практиці ці механізми є одним із ключових інструментів, що сприяють покращенню якості документації. Замовник, який конструктивно відповідає на запитання учасників, не лише знижує ризики подання скарг, а й підвищує рівень конкуренції у своїй закупівлі.

Окремої уваги заслуговує питання оскарження тендерної документації. Скарги до АМКУ подаються в тих випадках, коли учасники вважають, що певні положення документації порушують їхні права. У більшості випадків скарги подаються щодо надмірно деталізованих технічних вимог, завищених кваліфікаційних критеріїв, неправильно визначених критеріїв оцінки або вимог, що суперечать законодавству. Враховуючи практику АМКУ, замовникам рекомендується регулярно аналізувати рішення колегиї та враховувати їх при підготовці власної документації. Це дозволяє запобігати повторенню помилок і створювати процедури закупівель, які проходять без ускладнень [3].

У контексті постійних змін у закупівельному законодавстві важливо відзначити, що тендерна документація не може залишатися статичним документом. Вона повинна адаптуватися до нових нормативних актів, змін у функціонуванні електронної системи, оновлених вимог стосовно локалізації, екологічності чи технічних стандартів. Замовники повинні уважно стежити за оновленнями законодавства та практики, оскільки навіть незначні зміни можуть мати істотний вплив на правильність формування документації. Наприклад, зміни у порядку підтвердження локалізації або нові вимоги до екологічних сертифікацій можуть потребувати суттєвих змін у технічних характеристиках або у переліку документів, які учасники повинні подавати разом із пропозицією.

Структура тендерної документації

Елемент тендерної документації	Призначення	Основні вимоги	Приклади ризиків
Технічне завдання	Визначає предмет закупівлі, функціональні характеристики, обсяг, якість	Чіткість, обґрунтованість, доступність	Нечіткі формулювання, дискримінаційні вимоги
Вимоги до учасників	Перевірка кваліфікації та спроможності виконати контракт	Критерії досвіду, ресурсів, персоналу	Завищені вимоги, обмеження конкуренції
Критерії оцінки	Визначають спосіб вибору переможця	Ціна, якість, гарантії, життєвий цикл	Непропорційні або некоректні критерії
Проект договору	Забезпечує правову визначеність відносин	Строки, обсяг, оплата, відповідальність	Недостатня деталізація, суперечності
Екологічні критерії	Впровадження «зелених» закупівель	Сертифікати, ISO, енергоефективність	Ігнорування вимог, некоректні параметри
Вимоги локалізації	Підтримка національного виробника	Частка локального виробництва, підтвердження	Некоректне підтвердження, суперечності з ProZorro

Джерело: сформовано авторами на основі [2; 3; 6; 10]

Узагальнена таблиця елементів тендерної документації дозволяє систематизувати основні складові цього інструмента та визначити їх функціональне навантаження в межах процедури закупівлі (табл.1). Представлення структури у табличній формі підвищує наочність матеріалу, забезпечує логічну впорядкованість інформації та полегшує сприйняття взаємозв'язку між окремими елементами документації. Такий підхід дає можливість комплексно оцінити роль кожної складової у забезпеченні прозорості, конкурентності та ефективності публічних закупівель [10].

Наступним етапом для узагальнення процесу практичного застосування тендерної документації є його візуалізація у вигляді послідовного ланцюга дій (рис.1). Така схема відображає логіку руху процедури від моменту оприлюднення документації до виконання договірних зобов'язань та демонструє системний характер взаємодії між замовником і учасниками на кожній стадії закупівлі.



Рис.1. Послідовність етапів процедури публічних закупівель.

Джерело: розроблено автором

Тендерна документація є невід'ємним елементом сучасної системи публічних закупівель, оскільки саме вона формує рамки для проведення закупівель, визначає права та обов'язки учасників, а також забезпечує відкритість та прозорість процедур. У сучасних умовах цифровізації та інтеграції України до європейського економічного простору особливого значення набуває порівняння національної практики з досвідом Європейського Союзу. Аналіз таких підходів дозволяє зрозуміти, які елементи тендерної документації сприяють ефективності закупівель, мінімізують ризики порушень і забезпечують рівні умови для всіх учасників.

У країнах ЄС приділяють особливу увагу чіткому визначенню предмета закупівлі, вимог до учасників, умов виконання контракту та критеріїв оцінки пропозицій. Тендерна документація повинна бути написана зрозумілою мовою, містити всі необхідні деталі та забезпечувати однакові умови для всіх потенційних учасників. Недотримання цих стандартів в ЄС вважається порушенням принципів конкурентності та може призвести до скасування тендеру або оскарження рішення в національних органах контролю або в судах [14].

У європейській практиці також приділяють велику увагу пропорційності вимог до учасників. Вимоги мають відповідати характеру та обсягу предмета закупівлі, не перевищувати необхідний рівень і не обмежувати участь малого та середнього бізнесу. Особливо ретельно визначають технічні характеристики та кваліфікаційні критерії, щоб уникнути надмірної деталізації, яка могла б створювати переваги для окремих виробників або постачальників. Важливим аспектом є також використання електронних платформ для проведення закупівель, що забезпечує автоматичну перевірку відповідності пропозицій і дозволяє скоротити вплив суб'єктивних факторів при оцінці.

Порівняно з Україною, система публічних закупівель ЄС є більш стандартизованою і має довгу практику застосування єдиних регламентів у всіх країнах-членах. Українська система, особливо після запровадження електронної платформи Prozorro, активно рухається в напрямку гармонізації з європейськими стандартами. Проте на практиці ще залишаються виклики щодо повного дотримання принципів прозорості та недискримінаційності, особливо у технічних вимогах та кваліфікаційних критеріях. Українські замовники часто потребують додаткових роз'яснень і навчання для правильного формулювання документації, а також постійного аналізу ринку і моніторингу рішень контролюючих органів, таких як Антимонопольний комітет України.

Важливим елементом є також запровадження в Україні практики оцінки нецінових критеріїв, що широко використовується в ЄС. Це дозволяє враховувати не лише ціну, але й якість, енергоефективність, гарантійні строки та інші характеристики товару або послуги. У ЄС така оцінка проводиться за заздалегідь визначеними формулами та показниками, що мінімізує вплив людського фактору та підвищує справедливість вибору переможця. В Україні подібні підходи впроваджуються поступово, і електронна система Prozorro допомагає стандартизувати процес оцінки та автоматично обчислювати приведену ціну з урахуванням встановлених критеріїв [15].

Порівняльна характеристика вимог до тендерної документації в Україні та Європейському Союзі

<i>Аспект</i>	Україна	Європейський Союз
<i>Прозорість</i>	Забезпечується через систему Prozorro, але іноді спостерігаються нечіткі формулювання	Високий рівень прозорості, всі вимоги чітко прописані, відкритий доступ до документації
<i>Пропорційність вимог</i>	Часто вимагає додаткового аналізу ринку та консультацій, щоб уникнути надмірних обмежень	Чітко регламентується, вимоги до учасників повинні бути співмірними з предметом закупівлі
<i>Кваліфікаційні критерії</i>	Мають бути обґрунтованими, але нерідко зустрічаються завищені вимоги	Точно визначені, щоб уникнути дискримінації малого та середнього бізнесу
<i>Критерії оцінки</i>	Основний критерій — ціна, нецінові критерії впроваджуються поступово	Використовується комплексна оцінка, включно з ціною, якістю, енергоефективністю, гарантійними умовами
<i>Технічне завдання</i>	Часто нечітке або надмірно деталізоване, що створює ризики оскаржень	Чітке, пропорційне, забезпечує рівні умови для всіх учасників
<i>Електронні інструменти</i>	Система Prozorro автоматизує частину процесу, але повне уніфікування ще триває	Обов'язкове використання електронних платформ, автоматична перевірка пропозицій
<i>Локалізація та екологічні критерії</i>	Запроваджуються поступово, часто потребують додаткового підтвердження	Стандартизовані правила, екологічні вимоги широко застосовуються
<i>Оскарження документації</i>	Можливе через АМКУ, кількість скарг залишається високою	Чітко регламентовані процедури, мінімум формальних порушень

Джерело: складено авторами на основі [5, 12, 14]

В цілому, досвід ЄС демонструє, що чітке і професійне формування тендерної документації значно знижує ризики порушення принципів конкурентності, підвищує кількість пропозицій і сприяє ефективному використанню бюджетних коштів. Для України важливо продовжувати гармонізацію нормативної бази та практики закупівель з європейськими стандартами, приділяючи особливу увагу прозорості процедур, пропорційності вимог, використанню електронних інструментів і підготовці кваліфікованих фахівців. Це дозволить забезпечити стабільність та ефективність системи публічних закупівель, підвищити довіру учасників і сприяти розвитку національної економіки в умовах інтеграції до європейського простору.

У контексті євроінтеграції України важливо підкреслити, що тендерна документація все більше формується відповідно до стандартів Європейського Союзу. Це передбачає не лише адаптацію національного законодавства до норм Директив ЄС про публічні закупівлі, а й імплементацію принципів прозорості, рівних можливостей для всіх учасників ефективного використання бюджетних коштів. Введення електронної системи Prozorro сприяє реалізації цих принципів, оскільки забезпечує відкритий доступ до документації для всіх зацікавлених сторін і дозволяє проводити закупівлі у форматі, який відповідає європейським практикам.

Європейський досвід демонструє, що чітко структурована та прозора тендерна документація знижує ризики корупції та неправомірного відбору постачальників. Українські замовники все частіше орієнтуються на ці практики, запроваджуючи вимоги

щодо належного обґрунтування технічних характеристик товарів і послуг, а також включаючи до документації критерії, які враховують довгострокову економічну ефективність. Наприклад, у відповідності до стандартів ЄС, до оцінки пропозицій можуть включатися екологічні показники, показники енергоефективності та життєвого циклу продукту. Це дозволяє не лише забезпечити якість закупівель, а й наблизити українську систему до кращих європейських практик.

Одним із ключових аспектів євроінтеграційного підходу є імплементація принципу пропорційності та недискримінаційності. Українські замовники дедалі частіше змінюють свої процедури, щоб вимоги до учасників не створювали штучних бар'єрів та відповідали реальним потребам закупівлі.

Особливу увагу приділяють питанням електронної взаємодії та автоматизації процесів, що є важливою складовою європейських стандартів. Система Prozorro дозволяє інтегрувати електронні підписи, автоматичну перевірку відповідності пропозицій та обчислення приведеної ціни, що значно знижує ризики людського фактору та підвищує ефективність контролю. Водночас це сприяє підвищенню довіри до процедур закупівель з боку міжнародних партнерів та інвесторів, що є важливим для розвитку економічних відносин між Україною та країнами ЄС.

Таким чином, інтеграція української системи публічних закупівель із практиками ЄС не лише сприяє розвитку чесної конкуренції. Це стає особливо актуальним у сучасних умовах, коли державні органи та підприємства прагнуть залучити інвестиції, модернізувати інфраструктуру та ефективно використовувати державні ресурси, відповідно до європейських принципів управління та фінансової дисципліни [14].

Чіткість вимог, обґрунтованість критеріїв і відповідність практиці контролю зменшують кількість оскаржень і підвищують ефективність використання бюджетних коштів в умовах воєнного стану посилюється значення адаптивності документації до нестандартних умов функціонування ринку та логістики. Тому якість її підготовки є не лише формальною вимогою закону, а й необхідною умовою стабільності державних закупівель.

Висновки. Тендерна документація є ключовим інструментом забезпечення прозорості й конкурентності закупівель, а також показником рівня управління державними та місцевими фінансовими ресурсами. Її зміст повинен бути доступним для розуміння, юридично вивіреном і практично застосовним. Коректно сформульовані умови участі, критерії оцінки пропозицій та вимоги до підтвердних документів дозволяють уникати порушень, зменшують кількість скарг і створюють умови для чесної конкуренції. Отже, належна якість тендерної документації — це не лише відповідність нормативним актам, а й основа для ефективного результату закупівлі.

Майбутні дослідження у сфері формування та аналізу тендерної документації повинні бути спрямовані на підвищення її гнучкості та адаптивності до змін економічних умов і вимог законодавства, особливо в умовах воєнного стану. Важливо удосконалювати підходи до оцінювання пропозицій, приділяючи більше уваги показникам якості, інноваційності та життєвого циклу предмета закупівлі. Значний потенціал має розвиток цифрових інструментів для автоматизованого аналізу документів, що сприятиме оперативному виявленню ризикових умов і зменшенню можливостей для дискримінації учасників. Перспективним напрямом залишається також подальша гармонізація національних процедур із принципами та практиками Європейського Союзу, що дозволить зміцнити конкурентність ринку закупівель, забезпечити більшу прозорість і підвищити ефективність використання публічних коштів.

Список використаної літератури:

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII : станом на 31 жовт. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>
2. Про затвердження примірної тендерної документації: Наказ Міністерства економіки України від 13.04.2016 № 680 URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0680731-16?utm_source=chatgpt.com#Text
3. Узагальнення практики Постійно діючої адміністративної колегії Антимонопольного комітету України з розгляду скарг у сфері публічних/державних закупівель щодо відмови в участі у процедурі закупівлі та відхилення тендерної пропозиції учасника, який є пов'язаною особою з іншими учасниками процедури закупівлі та/або з членом (членами) тендерного комітету, уповноваженою особою (особами) замовника. URL: https://amcu.gov.ua/static-objects/amcu/sites/1/imported_content/5d690ff36ab1f.pdf
4. Практика моніторингу процедур закупівель за Законом України “Про публічні закупівлі”. URL: <https://radnuk.com.ua/books/dobirka-praktyku-monitorynhu-zakupivel/>
5. Prozorro. Офіційний портал електронної системи закупівель: аналітичні панелі та довідкові матеріали. URL: <https://prozorro.gov.ua/uk>
6. Карлін М. І., Болчук А. С. Публічні закупівлі в умовах воєнного стану: проблеми та шляхи вирішення. *Вісник економіки та управління*. 2023. № 18. С. 42–50.
7. Слободяник А. Принципи електронізації та прозорості державних закупівель в Україні. *Економічний простір*. 2022. № 179. С. 73–82.
8. Сисик С. Генеза контролю у публічних закупівлях. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. № 2(96). С. 208-218.
9. Кобилнік Д. А. Відкриті торги як процедура здійснення публічних закупівель. *Право та інновації*. 2019. № 4(28). С. 68-73.
10. Русін В. М. Розвиток системи публічних закупівель в Україні. *Економіка і держава*. 2019. № 12. С. 99–103.
11. Застосування екологічних вимог у сфері публічних закупівель. Департамент екології та природних ресурсів Одеської обласної державної адміністрації. Офіційний веб-сайт. URL: <https://ecology.od.gov.ua/derzhavni-zakupivli/zastosuvannya-ekologichnyh-vymog-u-sferi-publichnyh-zakupivel/>
12. Річні звіти. Transparency International Ukraine. Знизити рівень корупції. URL: <https://ti-ukraine.org/project/reports/>
13. Лист від Мінекономіки щодо здійснення закупівель товарів з визначеним ступенем локалізації. Інфобокс Prozorro. URL: <https://infobox.prozorro.org/articles/shchodo-zdiysnennya-zakupivel-tovariv-z-viznachenim-stupenem-lokalizaciji>
14. Директива Європейського Парламенту і Ради 2014/90/ЄС від 23 липня 2014 року про суднове обладнання та про скасування Директиви Ради 96/98/ЄС : Директива Європ. Союзу від 23.07.2014 № 2014/90/ЄС. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_008-14#Text
15. Публічні закупівлі в Україні під час війни: корупція, ризики та шляхи подолання. Juscutum. URL: <https://www.juscutum.com/news/publicni-zakupivli-v-ukrayini-pid-chas-viyni-korupciya-riziki-ta-shlyahi-podolannya>

Дата надходження статті: 27.11.2025

Дата прийняття статті: 10.12.2025

Дата публікації статті: 25.12.2025