

Разом з тим слід зауважити, що останніми роками для розвитку галузі будівництва стали актуальними такі традиційні та нові проблеми:

- проблеми фінансування, які значно посилилися через подорожчання кредитних ресурсів;

- проблеми пов'язані з правовим регулюванням діяльності будівельних підприємств;

- проблема нестачі кваліфікованих фахівців та працівників робітничих спеціальностей.

Окремо слід зупинити увагу на останній проблемі, а саме проблемі кадрового «голоду» галузі, бо причиною виникнення її стала саме глобалізація світової економіки та відтік фахівців та робітників за межі України для працевлаштування в будівельній галузі в країнах Європейського Союзу. Така ситуація є дуже несприятливою для розвитку галузі та потребує негайного вживання заходів з боку уряду України та працедавців в будівельній галузі. 2020 рік в силу загальносвітових карантинних заходів дещо сповільнив відтік кадрів з галузі, однак без впровадження змін проблема в подальшому буде лише посилюватися.

Література:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 28.01.2020).

2. Україна: вплив COVID-19 на економіку і суспільство. Консенсус-прогноз. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz> (дата звернення 18.01.2020).

ЕКОСИСТЕМА СТЕЙКХОЛДЕРІВ У СФЕРІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Яковлева Л.Л.

Науковий керівник: Халіна В.Ю., к.е.н., доцент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Сфера публічних закупівель відрізняється особливою увагою до неї контролюючих органів, громадськості та самих замовників і учасників. Тому усі відносини, які відбуваються за різними напрямками здійснюються в умовах максимальної прозорості. Це задекларовано як законодавством, так і громадською позицією сумлінних замовників та постачальників.

Стекхолдерами на ринку державних замовлень, окрім замовників та постачальників, виступають також контролюючі та регулюючі органи, громадськість, консультанти, безпосередньо працівники, які формують тендерні комітети або виступають уповноваженими особами, заклади освіти, які займаються професіоналізацією сфери публічних закупівель (рис. 1). Більшість механізмів взаємодії між ними встановлені законодавчо та етичними нормами ділового спілкування саме в сфері публічних закупівель.



Рис. 1. Екосистема стейкхолдерів в сфері публічних закупівель

Замовники та постачальники (бізнес) працюють в електронній системі ProZorro за допомогою майданчика (чи декількох майданчиків), які допомагають їм зустрітися та здійснити успішну закупівлю. Державні органи влади виступають регулятором діяльності всіх учасників системи. Контролюючі органи та громадськість здійснюють нагляд та моніторинг за дотриманням законодавчих норм, а також використанням бюджетних коштів в кожному окремому випадку. Консалтингові компанії надають консультативні та супровідні послуги як замовникам, так і постачальникам, чим, часто, полегшують життя працівникам замовника, які виконують функції уповноважених осіб, що на сьогоднішній день дуже актуально через зростання рівня відповідальності. Заклади освіти при цьому здійснюють підготовку професіоналів в сфері публічних закупівель для всіх представників стейкхолдерів.

Встановлено ряд стратегічних цілей, які покликані сформувати ефективну систему публічних закупівель та вивести її на глобальний ринок [1]:

1. Втримати прозорість (ІТ система розвивається, підтримуючи стратегії; нормативне регулювання системи (прозорі правила гри для всіх); впровадження контролю для втримання прозорості та конкурентності (з боку бізнесу, громадськості, ЗМІ, контролюючих органів); забезпечення підтримки учасників ринку публічних закупівель.

2. Підвищити конкурентність (спрощення доступу до ринку закупівель; побудова системи ефективного оскарження; побудова екосистеми знань публічних закупівель; забезпечення якісної тендерної документації; підвищення ефективності закупівель за рахунок об'єднання закупівель; експорт філософії Prozorro до інших країн; просування ініціатив та інтересів України на міжнародній арені у сфері публічних закупівель; побудова ефективної

комунікації з бізнесом та суспільством).

3. Побудувати професійність (побудова екосистеми знань публічних закупівель; забезпечення якісної тендерної документації; підвищення ефективності закупівель за рахунок об'єднання закупівель).

4. Стати глобальним лідером (експорт філософії Prozorro до інших країн; просування ініціатив та інтересів України на міжнародній арені у сфері публічних закупівель).

5. Переформатувати держслужбу (prozorro, як високо-результативна команда; експорт принципів роботи команди Prozorro в інші державні установи).

Для вирішення поставлених цілей необхідний провайдинг професіоналізації публічних закупівель, формування нового покоління спеціалістів, здатних професійно діяти в складних умовах, масштабувати цінності та філософію прозорості публічних закупівель в Україні та просувати їх за межі країни, гармонізувати законодавчо-нормативну базу з європейськими нормами та стандартами, створювати конкурентні передумови на ринку публічних закупівель.

Література:

1. Про затвердження Стратегії реформування системи публічних закупівель: Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 175 від 24 лютого 2016 року. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.