

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ, ЯК КРИТЕРІЇ ВІДБОРУ ПЕРЕМОЖЦЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В МОСТОБУДІВНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ (НА ОСНОВІ АДАПТАЦІЇ ЯПОНСЬКОГО ДОСВІДУ)**COMPETITIVE ADVANTAGES AS CRITERIA FOR SELECTION OF THE WINNER OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE BRIDGE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE (BASED ON ADAPTATION OF JAPANESE EXPERIENCE)**

Борисенко Євгенія Олександрівна, аспірантка кафедри фінансів, обліку та аудиту, Національний Транспортний Університет, Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, Україна, borysenkoevgeniyal3@gmail.com, +380442809937; +380688119383.

<https://orcid.org/0000-0003-4192-1853>

Анотація. В статті досліджена необхідність розширити можливості використання конкурентних переваг підприємств мостобудівної галузі України у публічних закупівлях, на основі адаптації до японського досвіду. Виявлено, що в Україні головним критерієм відбору переможця публічних закупівель у мостобудівній галузі є низька ціна та набір стандартних критеріїв, яким повинна відповідати компанія-учасниця торгів.

Розглянуто можливості японського досвіду проведення конкурсних торгів у мостобудівній галузі. При проведенні дослідження виявлено спільні з Україною характеристики та додаткові можливості у використанні конкурентних переваг компаній при проведенні публічних закупівель у мостобудуванні.

Встановлена необхідність розвитку зворотного зв'язку з учасниками торгів для впровадження трансферу інноваційних технологій у будівництво мостів в Україні, на основі японських методів відбору переможця «технічна пропозиція, інтегрована система оцінювання» і «система інженерії цінностей (VE)».

Виявлена необхідність виведення конкурсних торгів у сфері будування мостів в Україні у окрему вибірккову форму торгів, з можливістю використання різних методів обрання переможця, на основі японського досвіду.

Ключові слова: ефективність і результативність інвестиційних проектів, конкурентні переваги, публічні закупівлі, критерії відбору переможця, конкурсні торги, форми торгів, методи відбору переможця, КАНРОУ, JETRO, тендер.

Вступ. Практичний досвід багатьох підприємств та установ мостобудівельної галузі, які беруть участь в публічних закупівлях на постійній основі, доводить, що окрім основної функції конкурсних торгів, а саме купівлі товарів, виконання робіт чи послуг на вигідних умовах, існує багато корисних соціальних, технологічних, екологічних та економічних факторів. Публічні закупівлі виступають ефективним інструментом заощадження витрат та враховують реальні і потенційні економічні ризики учасників. Важливо відзначити, що закупівля через прозорі електронні конкурсні торги – це не тільки отримання конкурентної пропозиції замовником, а і стимулювання майбутніх переможців застосовувати техніко-технологічні інновації, що дозволять виконання замовлення на прибутковій основі.

Згідно чинного законодавства будівництво, реконструкція, розробка ТЕО (техніко-економічного обґрунтування) будівництва мостів в Україні відбуваються на конкурсній, тендерній основі. Конкурсні торги проводяться з урахуванням критеріїв якості. Водночас, діюча практика показує, що основним критерієм відбору переможця в публічних закупівлях на сьогодні залишається найнижча цінова пропозиція необхідного товару, послуги чи роботи.

Мета і методи. В цьому контексті, існує нагальна необхідність удосконалення системи відбору переможців публічних закупівель та збалансування інтересів всіх учасників торгів мостобудівної

галузі з урахуванням передових світових практик. В роботі використовується метод порівняння, аналізу та узагальнення літературних джерел.

Мета публікації полягає у дослідженні японського досвіду проведення конкурсних торгів щодо відбору переможців публічних закупівель мостобудівної галузі і можливості його імплементації в Україні.

Об'єктом дослідження є процес проведення відбору переможця торгів мостобудівної галузі, що враховує конкурентні переваги учасника публічних закупівель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці конкурентних переваг та публічних закупівель приділяє увагу багато науковців, серед них М.Портер [1], М.П. Кривенко [2], І.В. Причепя [3], С.В. Цюцюпа [4], Л.Ю. Гальчинський [5], Н.Г. Здирко[6], С.М. Науменко [7], та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практика проведення публічних закупівель в мостобудівній галузі України свідчить, що технології, які використовуються значно обмежують конкуренцію, формально не порушуючи законодавства. Переможцем, як правило, обирають підприємства за нижчою ціною пропозицією, не враховуючи в повній мірі конкурентні переваги інших учасників.

Результати і пояснення. Будівництво, експлуатація, реконструкція чи ремонт мостів – довготермінові процеси, що включають цілий комплекс робіт та послуг від техніко-економічного обґрунтування, проектування, будівництва, закупівлі матеріалів та замовлення підрядів по виконанню робіт чи контролю якості цих робіт. Відбір підприємств на виконання цього комплексу робіт та послуг в Україні проводиться на тендерній конкурсній основі через систему PROZORRO [8], діяльність якої регулюється Законом України «Про публічні закупівлі» чинна редакція від 19.06.2022[9]. Система розроблена і є ключовим показником прозорості проведення конкурсних торгів. Проте, вона містить недосконалі методи оцінювання ефективності і результативності відповідних інвестиційних проектів, що вимагає вивчення сучасних світових практик врахування конкурентних переваг.

В науковій літературі існують різні підходи до визначення сутності конкурентних переваг. Досить поширеним є розуміння конкурентних переваг, як набору особливих властивостей товару, послуг підприємства перед його безпосередніми конкурентами. До значимих чинників можуть належати вищий рівень продуктивності праці й кваліфікації персоналу; ціни, якість і технічний рівень виготовлених виробів; управлінська майстерність виробничого, технічного, комерційного персоналу, гарантійному та післягарантійному обслуговуванні, що відображається в економічному зростанні [4].

Японія – країна, яка в повній мірі враховує конкурентні переваги підприємств при відборі переможця конкурсних торгів у мостобудівній галузі. Вона ґрунтується на засадах сталих публічних закупівель, ключовими аспектами та принципами яких є економіка, суспільство та навколишнє середовище. Основні принципи сталих публічних закупівель наведені на рисунку 1.



Рисунок 1 Основні принципи сталих публічних закупівель.
Figure 1. Basic principles of sustainable public procurement.

Закупівля здійснюється з досягненням прийняттого балансу між основними трьома елементами сталого розвитку [10]:

Економіка ➡ економічне зростання;

Навколишнє середовище ➡ екологічний баланс;

Суспільство ➡ соціальний прогрес.

Це нова філософія проведення конкурсних торгів, де кожен учасник бере на себе відповідальність за екологічні та соціальні наслідки виробництва та споживання, регулюється Міжнародним Стандартом якості ISO 20400 [10].

Специфіка торгів в Японії проявляється в різноманітності форм їх проведення для різних галузей та проектів з різною вартістю, рівнем взаємозв'язку та відповідальності. Відкриті тендери – це найпоширеніша процедура, яку використовують державні замовники в Японії. Дана процедура передбачає публікацію повідомлення у офіційному віснику «Капроу» [11] або запрошення закупівельною організацією кваліфікованих постачальників до участі у тендерних процедурах. Контракт укладається з учасником тендеру, який зробив найкращу пропозицію з точки зору тендерної ціни. За бажанням закупівельної організації може бути проведена технічна оцінка проекту у поєднанні з ціною. Аналогічна процедура публічних торгів передбачена і в Україні.

При виконанні масштабних проектів, таких як будівництво або реконструкція мостів, вартістю від 200 млн. до 730млн. Євро в Японії використовують вибіркові торги [12]. При цьому існує декілька методів визначення переможця, а саме:

1). *Публічне запрошення, призначене для конкурсних торгів.* Організація, що вводить в експлуатацію мости, спочатку вирішує для кожного проекту обсяг фірм, від яких вона буде вимагати подання технічної документації, а потім публікує схему проекту та кваліфікацію фірм, від яких суб'єкт господарювання запитує подання технічних документів. Фірми, які зацікавлені в участі в тендерах за проектом, подають свою технічну документацію. Потім суб'єкт господарювання вивчає подані документи та призначає фірми для участі у торгах. Причини того, що конкретна фірма не була обрана для участі у торгах, зазвичай надаються за запитом. Міністерство землі, інфраструктури та транспорту Японії (MLIT) застосовує цей метод для проектів на контрактну суму 200-730 мільйонів євро.

2). *Реєстрація відсотків за проект, призначені конкурсні торги.* Під час реєстрації на кваліфікацію для подання тендерних пропозицій замовники просять кожну будівельну компанію вказати, на які типи будівельних проектів вона вважає за краще брати участь у тендерах. Коли настає час проведення торгів за цим методом, суб'єкт господарювання враховує уподобання кожної компанії та просить 10 чи 20 зареєстрованих компаній подати технічні документи (“попередній відбір”). Після вивчення поданих документів відбираються остаточні номінанти для подання тендерних пропозицій. Причини того, що конкретна фірма не була обрана для участі у торгах, зазвичай надаються за запитом.

MLIT зазвичай застосовує цей метод для проектів, вартість контракту яких становить 100-200 мільйонів євро. Багато інших організацій запроваджують цей метод для проектів менших розмірів, ніж ті, що використовують конкурсні торги, призначені для публічних запрошень.

3). *Інші призначені конкурсні торги.* Організація, що вводить в експлуатацію, обирає будівельні компанії, яких вона хоче запросити до участі у торгах, на основі результатів рейтингу будівельних компаній підприємства. Зазвичай відбором займається комісія з відбору при замовнику.

Цей метод торгів широко використовується для невеликих проектів. Наприклад, при реконструкції або ремонту мостів. MLIT зазвичай застосовує цю систему торгів для проектів вартістю менше 100 мільйонів євро. Органи місцевого самоврядування також використовують цей метод для середніх або малих проектів. Крім того, цей метод підходить для будівельних робіт, які вимагають незвичайних типів будівельних технологій.

4). *Технічна пропозиція, інтегрована система оцінювання.* Комітет, що вводить в експлуатацію, закликає учасників подавати технічні пропозиції на додаток до цінних пропозицій. Потім суб'єкт господарювання оцінює пропозицію, враховуючи як ціну, так і технічну пропозицію, переглядаючи такі фактори, як якість, швидкість, дизайн та безпека виконання. Цей тендерний метод оцінює технічну складність у поєднанні з ціною, використовується досить часто, зокрема у випадку тендерів на проектування мостів.

5). *Проектна система побудови торгів.* Цей метод більш поширений за межами Японії. В Японії тендери на проектування, будівництво та реконструкцію мостів зазвичай публікуються окремо і

обробляються різними компаніями. На даний час лише обмежена кількість проектів було подано на конкурс за даним методом.

б). *Система інженерії цінностей (VE)*. Система VE була впроваджена як засіб підвищення якості та зниження вартості проекту. Його приймають або на етапі тендеру, або після укладання контракту. На етапі після укладання контракту половина зекономлених коштів, за допомогою використання даного методу, повертається підряднику. MLIT та місцеві корпорації з реконструкції мостів використовували цю систему в деяких проектах, а деякі органи місцевого самоврядування тестують та використовують її при ремонті мостів з використанням інноваційних технологій. Це все ще досить рідкісний метод торгів, але перспективний.[13]

За формами торгів існують ще *лімітовані або обмежені торги*, які використовуються в основному для IT галузі; *відкритий лічильник (котирування)* - використовується державними органами для відносно невеликих закупівель.[13] В першу чергу це обмежується придбанням витратних матеріалів або поліграфічних матеріалів; *зворотній (голландський) аукціон* - процедура експериментально використовується суб'єктами державних закупівель з 2010 року і досі дуже рідкісна. Вона передбачає процедуру, коли потенційні постачальники поступово знижують пропозиції в послідовних раундах, поки не залишиться один постачальник; *тендерні процедури, пов'язані з договорами громадських робіт* - через масштаби та складність громадських робіт використовується ряд варіантів торгів.

В Україні використовується дещо відмінна система проведення публічних закупівель. Зокрема, основною формою проведення публічних закупівель є відкриті торги. Вони є обов'язковими у випадку запланованої купівлі, що перевищує:

- 200 000,00 грн. – при закупівлі товарів, послуг;
- 1 500 000,00 грн. – для закупівлі робіт, наприклад мостобудівних.

Конкурентний діалог, це нова форма торгів. Вона запроваджена Законом України «Про публічні закупівлі» у новій редакції[9] і призначена для проведення переговорів із постачальниками перед остаточним визначенням умов тендеру, коли у складних закупівлях замовник не може оптимально прийняти рішення. Дана форма приймається за таких обставин:

- Замовник не може визначити технічні, якісні характеристики робіт чи послуг, що викликає необхідність проведення переговорів з учасниками;
- У випадку, коли предметом закупівлі є консультаційні послуги, розроблення програмних продуктів, здійснення наукових досліджень, виконання дослідно-конструкторських, будівельних робіт і це потребуватиме переговорів.

Переговорна процедура закупівлі використовується у виняткових випадках. Наприклад, якщо замовник двічі відмінив тендер через відсутність учасників. При цьому предмет закупівлі, його якісні і технічні характеристики не повинні відрізнятися від тих, що були визначені попередньо.

Отже Україна намагається переходити до сталих публічних процедур закупівель. Але ключовим критерієм і методом обрання переможця все ще залишається низька ціна проекту. Водночас, якщо предметом договору є, наприклад, «будівництво мосту біля природоохоронного об'єкту», необхідним є також встановлення вимог до впровадження ряду заходів для забезпечення ефективного захисту флори і фауни даного місця в процесі будівництва мосту. А отже, відповідні вимоги повинні бути ключовим критерієм при обранні переможця, і контролюватися належними органами за їх виконання при реалізації інвестиційного проекту.

Запроваджена в Україні нова форма торгів «конкурентний діалог» через неможливість проконтролювати хід домовленостей сторін до безпосередньої участі у торгах, виглядає не дуже прозорою. Але, участь іноземних компаній в загальній системі торгів на загальних умовах знижує можливість перемоги національних компаній. Це погравляє рівень конкуренції на українському ринку і робить реальним перехід до міжнародних стандартів якості проведення торгів. Доцільно акцентувати увагу, що в Японії створена окрема система торгів для країн ЄС та Великобританії, в якій містяться об'яви, що підпадають безпосередньо під дію Угоди про ВТО [14].

Порівняльна характеристика проведення публічних закупівель в Україні та Японії наведена у таблиці 1.

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика проведення публічних закупівель в Україні та Японії
Table 1 - Comparative characteristics of public procurement in Ukraine and Japan

№	Методи порівняння	Україна	Японія
1	Форма торгів	Відкриті торги, торги з обмеженою участю, конкурентний діалог, переговорна процедура	Відкриті, лімітовані, селективні, котирування, зворотній аукціон (рідко)
2	Кількість публічних об'яв на рік	Приблизно 600000	Понад 1350000
3	Ризик несплати державними установами (низький, середній, високий)	Середній (не поступили гроші з бюджету, зміна пріоритету закупівель)	Низький
4	Умови участі	Існує різниця за розміром та критерієм компанії, має місце договірна система до моменту виходу на торги	Більш рівні умови для компаній великого, середнього та малого бізнесу
5	Пріоритет виграшу	Низька ціна (врахування стандартних критеріїв для даного виду товару, робіт, послуг)	Співвідношення ціни-якості, захист довкілля, охорона здоров'я людини; ін.кваліфікаційні критерії.
6	Прозорість статистичних даних, наявність графіків, таблиць, діаграм за різними параметрами закупівель (низька, середня, прозора)	Прозора (bi.prozorro.org)	Прозора (KANPOU, JETRO)
7	Пріоритет в торгах: Трансфер інноваційних технологій (наявність спеціальних служб)	Немає	Існує (учасники японські компанії, університети, науково-дослідні установи)
8	Участь іноземних компаній (загальна, вибіркова)	загальна (через систему Prozorro для товарів; для послуг, що потребують ліцензій та дозволів - необхідність відкрити дочірнє підприємство в Україні)	Вибіркова (створена система для участі компаній-країн ЄС та Великобританії (JETRO), окремо для місцевих компаній (KANPOU))

Складено автором за джерелами [9,11,12,14].

Наведені в таблиці данні показують, що система торгів України та Японії частково мають загальні характеристики. Але система публічних закупівель Японії розгалужена та широко розвинена і враховує різні конкурентні переваги при виборі переможця. При виборі переможця для проектування, будівництва, реконструкції та ремонту мостів враховуються такі фактори, як ціна, якість, екологічні, соціологічні та технічні характеристики, а при використанні нового методу «системи інженерії цінностей» є висока заінтересованість виконавців у використанні інноваційних технологій та зниження кінцевої вартості проекту, за рахунок повернення половини коштів за договором підряднику. В українській системі торгів не враховується ряд конкурентних переваг майбутнього переможця, зокрема: трансфер інноваційних технологій на основі індексів інновацій, індексів знань, приналежності компаній до технопарків чи інноваційних хабів та інших показників-результатів успішного функціонування трансферу інноваційних технологій.

В Україні при обранні переможця варто розглянути можливість використання додаткових критеріїв відбору, ніж тільки низька ціна. При вирішенні складних питань проектування, будівництва, реконструкції чи ремонту мостів майбутній учасник може запропонувати кращі технічні рішення, швидші строки виконання робіт, ніж запропоновані у тендерній заявці, тобто мати власні конкурентні

переваги, що зможуть покращити умови виконання замовлення. Для цього необхідно розробити двоетапний метод обрання переможця спочатку найкращої технологічної пропозиції на замовлення, а потім серед найкращих обирати переможців у другому етапі торгів вже за нижчою ціною.

Висновки та рекомендації

В результаті дослідження конкурентних переваг при виборі переможця публічних закупівель в мостобудівній галузі України та аналізуючи японський досвід, встановлено, що в Україні при подачі заявки на участь у торгах є набір критеріїв, яким відповідає даний товар, робота чи послуга. Майбутній переможець повинен підпадати під всі встановлені критерії і надати найнижчу ціну. З огляду на те, що світовий ринок потребує новітніх технологій, вважаємо за доцільне розширити набір конкурентних переваг учасників та додати до встановлених критеріїв індекси інноваційності, участі компаній у науковій діяльності, приналежності компаній до технопарків або інших інноваційних хабів. Можливість розглядати більш вигідні комерційні та технологічні пропозиції компаній, шляхом налагодження зворотного зв'язку з потенційними учасниками, використати досвід Японії у наступних питаннях:

- При проектуванні, будівництві, ремонті чи реконструкції мосту, як зворотній зв'язок з майбутніми учасниками, використати японський метод подання заявки «Технічна пропозиція, інтегрована система оцінювання». Цей метод надає можливість учасникам подавати технічні пропозиції на додаток до цінових пропозицій. Потім суб'єкт господарювання оцінює пропозицію, враховуючи як ціну, так і технічну пропозицію, переглядаючи такі фактори, як якість, швидкість, дизайн та безпека виконання.

- Врахувати досвід Японії у методі відбору переможця «Система інженерії цінностей (VE)», яка була впроваджена як засіб підвищення якості та зниження вартості проекту.

- Розглянути можливість виведення торгів мостобудівної галузі України, включаючи товари, роботи та послуги в окремі вибіркові торги, використовуючи різні методи обрання переможця.

Важливим напрямом подальших досліджень конкурентних торгів у мостобудівній галузі України є врахування конкурентних переваг при обранні переможця торгів, з огляду на впровадження інноваційних технологій та на зворотній зв'язок з майбутніми учасниками торгів.

Перелік посилань

1. M. Porter, "Competing Across Locations: Enhancing Competitive Advantage through a Global Strategy" в "Michael Porter on Competition", Harvard Business School// [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<https://books.google.com.sg/books?id=mdvNDwAAQBAJ&pg=PT7&lpg=PT7&dq=M.+Porter,+%22Competing+Across+Locations:+Enhancing+Competitive+Advantage+through+a+Global+Strategy%22+%D0%B2+%22Michael+Porter+on+Competition%22,+Harvard+Business+School&source=bl&ots=TrKE36rhHR&sig=ACfU3U1DPMYfBkTdyGktziCzGECVKVL8pg&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKewiR1suc8tT4AhXKH7cAHVXzAAcQ6AF6BAghEAM#v=onepage&q=M.%20Porter%2C%20%22Competing%20Across%20Locations%3A%20Enhancing%20Competitive%20Advantage%20through%20a%20Global%20Strategy%22%20%D0%B2%20%22Michael%20Porter%20on%20Competition%22%2C%20Harvard%20Business%20School&f=false> (дата звернення 25.06.2022).

2. Кривенко М.П. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства / М.П. Кривенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2008. - Вип. 99-100. - С. 44-48. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2008_99-100_16.

3. Причепя І.В. Інноваційні пріоритети формування стратегічних конкурентних переваг підприємства. Ефективна економіка. № 3. 2019. С. 25-33.

4. Цюцюпа С.В. (2020). Конкурентні переваги підприємства у ринковому середовищі: формування та забезпечення. Вчені записки Університету «КРОК», (1 (57), 24–31. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2020-57-24-31>

5. Гальчинський Л.Ю., Гаврілова А.Г. Оцінка функціонування електронної системи «PROZORRO», як інструмента державних закупівель. ORCID ID 0000-0002-3805-1474, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102574> (30.06.2022)

6. Здирко Н.Г. Теоретичні підходи до визначення поняття “публічні закупівлі”. Ефективна економіка. 2019. № 12. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7558> (дата звернення: 30.06.2022). DOI: [10.32702/2307-2105-2019.12.108](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.12.108)

7. Науменко С.М. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації [Електронний ресурс] / С.М. Науменко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/view/36419> DOI: <https://doi.org/10.31498/2225-6407.10.2014.36419> (30.06.2022).

8. PROZORRO – електронна система публічних закупівель. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua>

9. Закон України «Про публічні закупівлі» чинна редакція від 19.06.2022. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/T150922?an=1> (дата звернення 25.06.2022).

10. International Standard ISO 20400, First edition 2017-04. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://gpp.golocal-ukraine.com/wp-content/uploads/ISO_20400_2017E-Character_PDF_document.pdf (дата звернення 26.06.2022).

11. Official Gazette of Public Procurement of Japan [Electronic resource] – Resource access mode: <https://kanpou.npb.go.jp/> (дата звернення 30.06.2022).

12. Офіційний веб-сайт Посольства України в Японії/ Щодо функціонування ринку державних закупівель в Японії від 13.08.2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://japan.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/264-torgovelyno-ekonomichne-spivrobitnictvo/shchodo-funkcionuvannya-rinku-derzhavnih-zakupivel-v-yaponiyi>. (30.06.2022)

13. EU-Japan center for industrial cooperation. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.eu-japan.eu/government-procurement/public-procurement-japan-outline/tendering-procedures>. (дата звернення 25.06.2022).

14. Офіційний веб-сайт японської організації зовнішньої торгівлі JETRO. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.jetro.go.jp/en/database/procurement/> (30.06.2022)

COMPETITIVE ADVANTAGES AS CRITERIA FOR SELECTION OF THE WINNER OF PUBLIC PROCUREMENT IN THE BRIDGE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE, BASED ON ADAPTATION OF JAPANESE EXPERIENCE.

Borysenko Yevheniia O., National Transport University, Graduate student of Department of Finance, Accounting and Auditing, Kyiv, M. Omelyanovycha-Pavlenka str., 1, e-mail: borysenkoevgeniya13@gmail.com, +380442809937; +380688119383, <https://orcid.org/0000-0003-4192-1853>

Summary. The article examines the need to expand the possibilities of using the competitive advantages of enterprises of the bridge construction industry of Ukraine in public procurement, based on adaptation to the Japanese experience. It was found that in Ukraine, the main criterion for selecting the winner of public procurement in the bridge construction industry is a low price and a set of standard criteria that the bidding company must have.

The possibilities of the Japanese experience of competitive bidding in the bridge construction industry are considered. During the research, common characteristics with Ukraine and additional opportunities in the use of competitive advantages of companies during public procurement in bridge construction were revealed.

The need to develop feedback with bidders for the implementation of the transfer of innovative technologies in the construction of bridges in Ukraine, based on the Japanese methods of selecting the winner "technical proposal, integrated evaluation system" and "value engineering (VE) system" was established.

The need to introduce competitive bidding in the field of bridge construction in Ukraine into a separate selective form of bidding, with the possibility of using different methods of selecting the winner, based on the Japanese experience, was revealed.

Key words: efficiency and effectiveness of investment projects, competitive advantages, public procurement, winner selection criteria, competitive bidding, bidding forms, winner selection methods, KANPOU, JETRO, tender.

References

1. M. Porter, "Competing Across Locations: Enhancing Competitive Advantage through a Global Strategy" в "Michael Porter on Competition", Harvard Business School// [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <https://books.google.com.sg/books?id=mdvNDwAAQBAJ&pg=PT7&lpg=PT7&dq=M.+Porter,+%22Competing+Across+Locations:+Enhancing+Competitive+Advantage+through+a+Global+Strategy%22+%D0%B2+%22Michael+Porter+on+Competition%22,+Harvard+Business+School&source=bl&ots=TrKE36rhHR&sig=ACfU3U1DPMYfBkTdyGktziCzGECVKVL8pg&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKewiR1suc8tT4AhXKH7cAHVXzAAcQ6AF6BAghEAM#v=onepage&q=M.%20Porter%2C%20%22Competing%20Across%20Locations%3A%20Enhancing%20Competitive%20Advantage%20through%20a%20Global%20Strategy%22%20%D0%B2%20%22Michael%20Porter%20on%20Competition%22%2C%20Harvard%20Business%20School&f=false> (дата звернення 25.06.2022).
2. Kryvenko M.P. Strategiya formuvannya konkurentnih perevag pidpriemstva / M. Krivenko // Visnik Kiyivskogo natsionalnogo universitetu Imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. - 2008. - Vip. 99-100. - S. 44-48. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2008_99-100_16. [in Ukrainian].
3. Prichepa I.V. Innovatsiyini prioriteti formuvannya strategichnih konkurentnih perevag pidpriemstva. Efektivna ekonomika. # 3. 2019. S. 25-33. [in Ukrainian].
4. Tsyutsyura S.V. (2020). Konkurentni perevagi pidpriemstva u rinkovomu seredovischi: formuvannya ta zabezpechennya. Vcheni zapiski Universitetu «KROK», (1 (57), 24–31. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2020-57-24-31>. [in Ukrainian].
5. Galchinskij L.Y., Gavrilova A.G. Otsinka funktsionuvannya elektronnoyi sistemi «PROZORRO», yak instrumenta derzhavnih zakupivel. ORCID ID 0000-0002-3805-1474, [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102574> (30.06.2022)
6. Zdirko N.G. Teoretichni pidhodi do viznachennya ponyattya “publichni zakupivli”. Efektivna ekonomika. 2019. # 12. [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7558> (data zvernennya: 30.06.2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.12.108.
7. Naumenko S.M. Sistema tendernih zakupivel: teoretiko-metodologichni pidhodi do definitsiyi i klasifikatsiyi [Elektronniy resurs] / S. Naumenko // Teoretichni i praktichni aspekti ekonomiki ta intelektualnoyi vlasnosti. – 2014. [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/view/36419> DOI: <https://doi.org/10.31498/2225-6407.10.2014.36419> (access date 30.06.2022).
8. PROZORRO - electronic public procurement system. [Electronic resource] - Access mode: <https://prozorro.gov.ua> (access date 30.06.2022).
9. Zakon Ukraini «Pro publichni zakupivli» chinna redaktsiya vid 19.06.2022. [Elektronniy resurs] – Rezhim dostupu: <https://ips.ligazakon.net/document/T150922?an=1> (data zvernennya 25.06.2022).
10. International Standard ISO 20400, First edition 2017-04. [Electronic resource] - Access mode: https://gpp.golocal-ukraine.com/wp-content/uploads/ISO_20400_2017E-Character_PDF_document.pdf (access date 06/26/2022).
11. Official Gazette of Public Procurement of Japan [Electronic resource] – Resource access mode: <https://kanpou.npb.go.jp/> (access date 06/30/2022).
12. Official website of the Embassy of Ukraine in Japan / Regarding the functioning of the public procurement market in Japan dated 13.08.2020 [Electronic resource] - Access mode: <https://japan.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/264-torgovelyno-ekonomichne-spivrobotnictvo/shchodo-funkcionuvannya-rinku-derzhavnih-zakupivel-v-yaponiyi>. (access date 30/06/2022).
13. EU-Japan center for industrial cooperation. [Electronic resource] - Access mode: <https://www.eu-japan.eu/government-procurement/public-procurement-japan-outline/tendering-procedures> (access date 06/25/2022).
14. Official website of the Japanese foreign trade organization JETRO. [Electronic resource] - Access mode: <https://www.jetro.go.jp/en/database/procurement/> (access date 30.06.2022).