

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ФОРМАКС ГРУП»)

Вінницький національний технічний університет

Анотація

У роботі досліджено систему публічних закупівель ProZorro як інструмент підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства. На прикладі ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» виявлено три ключові чинники конкурентоспроможності у тендерних процедурах: цінову політику, кваліфікаційну відповідність документації та репутацію постачальника. Проаналізовано практичні результати участі підприємства у публічних закупівлях на основі аналітичних даних ProZorro.

Ключові слова: публічні закупівлі; ProZorro; конкурентоспроможність підприємства; торговельне підприємство; цінова конкуренція.

PUBLIC PROCUREMENT AS A TOOL FOR ENHANCING ENTERPRISE COMPETITIVENESS (CASE STUDY OF FORMAKS GROUP LLC)

Abstract

The paper investigates the ProZorro public procurement system as a tool for enhancing the competitiveness of a trading enterprise. Using the example of FORMAKS GROUP LLC, three key competitiveness factors in tender procedures are identified: pricing policy, qualification compliance of documentation, and supplier reputation. The practical results of the enterprise's participation in public procurement are analyzed based on ProZorro analytics data.

Keywords: public procurement; ProZorro; enterprise competitiveness; trading enterprise; price competition.

Публічні закупівлі є одним із ключових каналів збуту для торговельних підприємств, що забезпечує стабільний попит з боку бюджетного сектору. Конкуренція на ринку державного замовлення постійно зростає: за даними аналітики ProZorro, кількість учасників на окремих лотах щороку збільшується, що безпосередньо впливає на рівень цін та вимоги до постачальників [7]. За таких умов здатність підприємства системно перемагати в тендерах стає самостійним конкурентним активом, що потребує наукового осмислення.

Питання використання публічних закупівель як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємств висвітлено у працях О. Григоренко [2], І. Левицької [3], В. Ткаченко [6], та інших науковців. Водночас практична імплементація тендерних механізмів у стратегії торговельного підприємства залишається досить дискусійною. Актуальність теми зумовлена зростанням конкурентного тиску у системі ProZorro та потребою підприємств формувати стійкі конкурентні переваги в умовах цифровізації державних закупівель.

ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» спеціалізується на оптовій торгівлі меблями та супутніми товарами, здійснюючи постачання переважно для потреб бюджетних установ через систему публічних закупівель. Підприємство функціонує за моделлю прямих поставок від виробника, що формує його ключову цінову перевагу перед посередниками на тендерному ринку. Основу товарного портфеля становлять офісні, шкільні та дитячі меблі. Діяльність ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» поширюється на всю територію України, а серед замовників – вітчизняні бюджетні установи різних секторів, представництва міжнародних організацій (ООН, ПРООН, ЮНОПС), що свідчить про відповідність ресурсного потенціалу підприємства вимогам варіативних сегментів ринку [7].

Аналіз емпіричних даних діяльності ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» дозволяє виділити кілька ключових детермінант, що формують конкурентоспроможність підприємства в системі публічних закупівель. Першою з них виступає цінова конкурентоспроможність, оскільки ціна залишається домінантним критерієм вибору постачальника [7]. Стратегічна перевага досліджуваного підприємства базується на прямій взаємодії з виробниками, що забезпечує мінімізацію собівартості та дозволяє витримувати високу інтенсивність конкуренції в умовах значної кількості учасників. Дослідники зазначають [2, 6], що кореляція між кількістю претендентів та рівнем бюджетної економії підтверджує необхідність постійної оптимізації операційних витрат для збереження маржинальності в умовах тендерного тиску.

Важливою складовою успішної участі у торгах є кваліфікаційна відповідність тендерної пропозиції вимогам замовника [1]. Практика свідчить, що технічні неточності в документації залишаються критичним фактором ризику, що призводить до відхилення навіть найбільш економічно вигідних пропозицій. Поточний рівень дискваліфікацій ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» у 3,04% свідчить про високу якість підготовки документів, проте вимагає подальшої стандартизації внутрішніх процедур та впровадження методів автоматизації для нівелювання технічних помилок [5, 7].

Додатковим важелем впливу на ринкові позиції є репутаційний капітал підприємства, який у системі ProZorro є прозорим та верифікованим. За аналітичними даними ProZorro станом на березень 2026 р., ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» взяло участь у 427 тендерних процедурах, із яких 392 завершено. Загальна сума укладених контрактів склала близько 44,1 млн грн, а показник успішності становить 67,45%. Підтверджений досвід співпраці з міжнародними інституціями (ООН, ЮНОПС) та гетерогенна структура замовників – від місцевих бюджетних установ до представництв міжнародних організацій – виступають потужними індикаторами надійності для нових контрагентів. Це свідчить про те, що участь у публічних закупівлях сформувала для ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» стійкий конкурентний профіль, який є самодостатнім ресурсом для подальшого масштабування діяльності на ринку державного замовлення [7]. Таким чином, накопичений досвід участі у тендерних процедурах і позитивна ділова репутація формують стійкі конкурентні переваги підприємства та виступають важливим фактором зміцнення його позицій у системі публічних закупівель.

Отже, проведене дослідження підтверджує, що система публічних закупівель ProZorro є не лише каналом збуту, а й дієвим механізмом формування конкурентоспроможності торговельного підприємства. На прикладі ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» встановлено, що стійкі конкурентні позиції на загальнонаціональному ринку забезпечуються трьома детермінантами: ціновою перевагою завдяки прямій взаємодії з виробниками, високою якістю тендерної документації та накопиченим репутаційним капіталом, верифікованим у системі ProZorro. Результати свідчать, що цифрова прозорість ProZorro перетворює репутацію на вимірюваний актив, доступний потенційним замовникам без додаткових витрат на її підтвердження. Для подальшого зміцнення позицій підприємству доцільно зосередитись на автоматизації документообігу з метою зниження ризику дискваліфікацій, розширенні товарного портфеля в категоріях із меншою конкуренцією, а також на системному моніторингу запитів міжнародних організацій як замовників із нижчою ціновою чутливістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 груд. 2015 р. № 922-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>
2. Григоренко О. В. Державні закупівлі як чинник стимулювання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Наукові перспективи. 2024. № 2 (44). С. 154–167.
3. Левицька І. В. Управління конкурентоспроможністю торговельних підприємств в умовах цифровізації ринку. Економічний форум. 2023. № 4. С. 89–95.
4. Омельченко Т. Конкурентоспроможність українських підприємств в умовах війни. Економіка і організація управління. 2023. № 2. С. 94–103. URL: <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/13932>
5. Петик Л., Павлюк В.-А., Халанчук С. Тендерна документація: принципи формування та практика застосування. Фінансовий простір. 2025. № 1. С. 128–142. URL: <https://fp.lnu.edu.ua/index.php/fp/article/view/1049>

6. Ткаченко О. В., Кучерук Г. В. Маркетингові стратегії підприємств у системі публічних закупівель. Економіка та суспільство. 2023. № 51. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2514>

7. Аналітика участі у публічних закупівлях ТОВ «ФОРМАКС ГРУП» (ЄДРПОУ 43237089). ProZorro : вебпортал. URL: <https://prozorro.gov.ua>

Корнелюк Ніна Олександрівна – студентка групи П-22б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: 07-22-296.stud@vntu.edu.ua

Науковий керівник: **Нечипоренко Тетяна Дмитрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, логістики та менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: ntd@vntu.edu.ua

Korneliuk Nina – Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: 07-22-296.stud@vntu.edu.ua

Supervisor: **Nechyporenko Tetiana** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Logistics and Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: ntd@vntu.edu.ua