



## ПРОБЛЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ КРИЗЬ ПРИЗМУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

**Олефір Андрій Олександрович,**

канд. юрид. наук,  
асистент кафедри цивільного, господарського  
та екологічного права,

Полтавський юридичний інститут  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого,  
Україна, м. Полтава

e-mail: andrii.olefir@gmail.com  
ORCID 0000-0003-2419-3030

*Розглянуто актуальні проблеми системи публічних закупівель України та напрями вдосконалення вітчизняного законодавства. Систематизовано тенденції розвитку законодавства ЄС у цій сфері.*

**Ключові слова:** публічні закупівлі; тендери; державне замовлення; корупція; замовники; Директива 2014/24/ЄС; електронний аукціон; інновації; малий і середній бізнес.

**Актуальність проблеми.** В Україні усталеною є точка зору, згідно з якою основною метою правової політики у сфері публічних закупівель є боротьба з корупцією. Водночас зарубіжні дослідники відзначають, що не проходить і дня без великого корупційного скандалу в державних закупівлях у світі [7, с. 22], зокрема, американські ЗМІ регулярно повідомляють, що в усіх країнах замовники завжди стикатимуться з проблемами проведення тендерів [10]. Насправді ж такою метою має бути розвиток конкуренції, що забезпечить акцептування найбільш економічно вигідних пропозицій. При цьому державні тендери в усьому світі є одним із найбільш важливих регуляторів економіки – стимулів розвитку національного виробництва. Адже стратегічні закупівлі мають орієнтуватися, передусім, на результат, а не лише на процес [13].

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Незважаючи на велику актуальність проблематики, на академічному рівні державні закупівлі досліджено недостатньо [11]. Так, окремі аспекти здійснення закупівель розглядали у своїх працях такі науковці, як І. Влялько, О. Овсянюк-Бердадіна,

М. Остап'юк, В. Пашков, Я. Петруненко, О. Подцерковний, В. Смиричинський, І. Смотрицька, О. Юдіцький та ін. Утім, враховуючи динамічні зміни закупівельного законодавства, ця сфера потребує постійного вивчення.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення найбільш важливих проблем сфери публічних закупівель України та напрямів удосконалення вітчизняного законодавства, а також систематизація тенденцій розвитку законодавства ЄС у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу.** Нове законодавство про публічні закупівлі, яким було запроваджено електронні аукціони, сприймається господарською спільнотою неоднозначно. З одного боку, на позитивну оцінку заслуговує підхід щодо регулювання допорогових закупівель (ч. 1 ст. 2 Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р., наказ ДП «Зовнішторгвидав України» «Про затвердження Порядку здійснення допорогових закупівель» від 13.04.2016 р.), тим не менш під час проведення допорогових закупівель допускаються порушення конкуренції, зокрема, через посилання на конкретні торговельні марки без зазначення еквіваленту. З іншого боку, замовники та учасники скаржаться на збої в функціонуванні електронної системи (стороннє втручання в її роботу) та на складність роботи в нових умовах.

Щодо апологетів електронних торгів в Україні, то вони визнають наявність проблем, зазначаючи дві виправдувальні обставини: існуючі проблеми неможливо усунути заходами з підвищення прозорості; недоліки організації роботи замовників і некомпетентність членів комітетів з конкурсних торгів. На останню обставину вказують і зарубіжні автори [7, с. 21–26]. На думку одних, проведення державних закупівель за допомогою електронних торгових майданчиків може стати вирішенням проблеми корупції в цій сфері [5, с. 22]. Інші науковці не трактують транспарентність державних закупівель як умову, що усуває корупцію: інформаційна відкритість легітимізує витрати органів влади в очах громадян, дає змогу кожному пересвідчитися в цільовому використанні податків [1, с. 68].

Можуть бути дві причини того, що навіть після прийняття оновленого

законодавства має місце неефективність тендерів [6, с. 271–281]: не здійснюється контроль за правозастосуванням; не було усунуто основних корупціогенних приписів. Справді, принципом належної закупівельної практики є забезпечення того, щоб замовники несли відповідальність за результати проведених тендерів [Там само]. Тому у сфері публічних закупівель можна визначити низку проблем, зумовлених вадами нормативно-правових приписів, через які виникають корупційні та інші зловживання.

По-перше, для публічних закупівель, ціновий поріг яких становить від 200 тис. грн – для товарів (послуг) і 1,5 млн грн – для робіт, проведення перевірки пропозицій учасників на відповідність кваліфікаційним та іншим технічним вимогам відбувається після визначення переможця за результатами аукціону. Про негативні наслідки цього рішення автор писав у попередніх публікаціях [3, с. 44–54]. Цей підхід суперечить Директиві 2014/24/ЄС [8] (далі – Директива), свідченням чому є інший підхід щодо тендерів в Україні, очікувана вартість яких перевищує 133 тис. євро. Зокрема, європейський законодавець дотримується наступного підходу стосовно проведення електронного аукціону:

- кваліфікаційний відбір учасників передуює початку його проведення;
- не всі найменування предмета закупівель доцільно придбавати в порядку електронного аукціону, що, насамперед, стосується контрактів на виконання робіт, надання послуг, предметом (результатом) яких є інтелектуальна діяльність;
- у порядку аукціону можна придбавати продукцію, характеристики якої придатні для автоматичної (кількісної) оцінки без розгляду замовником, і які можна відобразити в цифрах або відсотках.

Важливо, що запровадження системи електронних закупівель в ЄС не покладає на замовників обов'язок вести електронну (автоматичну) обробку/оцінку пропозицій. Навіть у Зімбабве ціновому конкурсу між постачальниками передують попередня кваліфікація для запобігання шахрайству і корупції [7, с. 21–26].

По-друге, це уникнення процедури закупівлі шляхом роздрібнення її суми на частини [4]. З цим зловживанням пов'язане й інше – приховування тендеру, наприклад, за допомогою неправильного (з помилками) визначення предмета закупівлі, щоб потенційні учасники не змогли його знайти й подати свої пропозиції.

По-третє, он-лайн-аукціон не в усіх випадках забезпечує акцепт замовником найдешевшої пропозиції на ринку, що зумовлено комплексом причин, основними з-поміж яких є такі:

- значна кількість постачальників не беруть участі у тендерах через часті звернення замовників з вимогою знизити ціну (скорочення фінансування);
- можлива легальна відмова замовника від закупівлі у разі відсутності подальшої потреби у відповідному товарі (послужі, роботі);
- за загальним правилом замовники не здійснюють попередню оплату за поставлену продукцію;
- замовники завищують очікувану вартість предмета закупівлі [3, с. 44–54]. До речі, у країнах, що розвиваються, більшість тендерів присуджуються без належного вивчення ринкової пропозиції [12, с. 119–127];
- платність участі у тендері обмежує доступ учасників. Хоча в Канаді саме державні замовники оплачують розміщення відомостей у недержавній електронній тендерній системі MERX [2, с. 32–40]. Також мають місце випадки, коли учасник помилково подає пропозицію з низькою ціною, але в подальшому не може її виправити, оскільки на аукціоні ціна лише зменшується. У зв'язку з відсутністю попереднього відбору постачальників, спотворення результатів електронних аукціонів відбувається у наступний спосіб: один з учасників подає занижену пропозицію, що дозволяє «прибрати» конкурентів, і стає переможцем у тендері, але через його (та, можливо, кількох інших учасників, які запропонували менш вигідні пропозиції) невідповідність кваліфікаційним та іншим вимогам замовника, результати скасовуються, і перемагає інший постачальник з вищою ціною.

По-четверте, замовник вдається до відміни торгів (наприклад, через

відхилення інших пропозицій з надуманих підстав або виявлення «суттєвих» порушень законодавства з питань публічних закупівель, або відсутності подальшої потреби в закупівлі), якщо переможцем стає «непотрібний» учасник. Формальними підставами для цього можуть бути вимоги замовника надати додаткові документи, що підтверджують відповідність пропозиції вимогам тендерної документації тощо. У наступних торгах недоброчесний замовник встановить такі узгоджені умови (параметри предмета закупівлі), що забезпечать перемогу «потрібного» постачальника. При цьому, за час відведений для надсилання пропозицій решта учасників не встигнуть підготувати відповідні пропозиції та документацію. Варто зазначити, що зарубіжні дослідники дійшли до висновку, що доступ до державних контрактів у країнах, що розвиваються, є в більшості випадків способом фінансування політичних партій. Характерною рисою є те, що регулярно робляться рекомендації, обговорюються проекти законів, але жодних активних дій для реалізації пропонованих змін не робиться, адже заінтересовані (підприємницькі) групи беруть активну участь у формуванні системи державних закупівель: законодавчі норми є компромісом між урядом і цими групами [7, с. 21–26].

По-п'яте, поширеною проблемою для замовників є невідповідність продукції, що поставляється переможцями тендерів, документації торгів. Для запобігання таким випадкам замовники можуть закріплювати в тендерній документації вимогу про обов'язковість надання переможцем аукціону зразків продукції.

Згідно з рішенням Господарського суду Харківської області у справі № 922/1013/16 від 26.05.2016 р., переможець тендеру поставив Комунальному закладу «Дніпропетровський протитуберкульозний диспансер Дніпропетровської обласної ради» (замовнику) медичні вироби, що не відповідали тендерній документації. Органом оскарження РгоZогго було прийнято рішення, в якому зазначалося, що умовами закупівлі не передбачена підстави для дискваліфікації замовником учасника, коли фактично отриманий

товар не відповідає певним вимогам. Рекомендовано замовнику чітко прописати в умовах закупівлі механізм встановлення невідповідності поставленого товару умовам замовника та відповідні наслідки такої невідповідності.

Щодо учасників закупівель, то вони, як правило, припускаються таких помилок: пропонують продукцію, що не відповідає тендерній документації; зазначають не всі відомості у своїх пропозиціях, що вимагаються згідно з тендерною документацією; подані пропозиції містять документи, що на момент розкриття втрачають актуальність або не містять усіх необхідних реквізитів. Також виникає питання щодо законності розголошення (розміщення у відкритому доступі) персональних даних, які містяться у тендерних пропозиціях і подаються в електронній формі (скан-копія паспорта, трудової книжки, адвокатського свідоцтва, а також документів, що підтверджують матеріально-технічну базу учасника, наявність компетентних працівників і фінансової спроможності). З одного боку, забезпечується прозорість для всіх учасників, а з іншого – дестимулюється участь підприємців у тендерах через загрозу розголошення їх комерційної таємниці.

По-шосте, у ст. 28 Законі України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. зроблено неправильний акцент при визначенні нецінових критеріїв оцінювання пропозицій: відсутній їх вичерпний перелік, згадані такі критерії, як умови оплати, строк виконання, які замовник може закріпити в проекті державного контракту. В результаті цього можливі зловживання з боку замовників. Наприклад, запропонувавши велику відстрочку платежу, учасник одержить перемогу навіть якщо запропоновані ним безпосередні властивості продукції поступаються конкурентам. Окрім цього, невиправдано звужені підстави для застосування цінових і нецінових критеріїв оцінки (складний або спеціалізований характер закупівлі – консультаційні послуги, наукові дослідження, експерименти або розробки дослідно-конструкторських робіт), унаслідок чого всю продукцію, представлену на ринку, слід придбавати лише на основі різниці цін. На думку науковців, принцип ефективності та

економності не означає автоматичного вибору постачальника, який запропонував найнижчу ціну. Необхідно брати до уваги також інші критерії, що характеризують економічну вигоду, а саме: якість продукції, умови і строки постачання, наявність додаткових послуг (ремонт та обслуговування) та ін. Таким чином, оцінювання ефективності державних закупівель має здійснюватися на основі зіставлення сукупних вигод і витрат упродовж усього періоду корисної експлуатації блага, яке закуповується [1, с. 68]. Тому не можна ігнорувати фундаментальне правило щодо «оптимального співвідношення ціни та якості» [6, с. 271–281], оскільки однією з цілей державної закупівельної політики є придбання саме якісної продукції [12, с. 119–127].

По-сьоме, правове регулювання кваліфікаційного відбору постачальників надає замовникам широкі можливості для встановлення таких критеріїв, яким відповідає тільки «потрібний» постачальник, зокрема:

- замовник застосовує критерії на власний розсуд («фірма-одноденка» може стати легальним переможцем);
- зміст окремих критеріїв може мати дискримінаційний характер;
- власне специфічний зміст деяких підстав для відмови учаснику в участі у закупівлі (обмежене коло випадків, коли заборонена участь пов'язаних осіб; незрозумілий розмір податкової заборгованості як підстави для відхилення тендерної пропозиції). Тобто чинне законодавство надає можливості для перемоги у тендерах недобросовісним постачальникам.

Серед небезпечних факторів у державних закупівлях поряд із корупцією згадується лобізм (законне відстоювання інтересів окремих постачальників з боку представників замовника) і зниження корисності суспільних благ (продукція купується лише на підставі ціни) [1, с. 70]. Наприклад, у Кенії велика кількість державних контрактів укладається з підприємствами, що контролюються впливовими політиками чи державними службовцями. Часто тендери контролюються неформальними картелями і новим учасникам перемогти неможливо [6, с. 271–281]. Це свідчить про те, що в Україні

необхідно суттєво розширити коло «пов'язаних осіб», яким забороняється участь у тендерах.

Таким чином, чинне законодавство про публічні закупівлі не тільки не вирішує завдань зі стимулювання економічного розвитку, але й не забезпечує ліквідацію корупціогенних факторів і захисту конкуренції.

З огляду на це слід звернути увагу на положення Директиви [8], що запроваджує більш ефективні підходи до правового регулювання сфери державних закупівель.

Важливо розуміти, що проведення максимальної кількості тендерів не може бути самоціллю. У зв'язку з цим, наприклад, недоцільно ліквідувати профільне комунальне підприємство, щоб оголошувати закупівлі тих робіт, які воно успішно виконувало. Для цього в Директиві [8] зазначається, що держави-члени не зобов'язані проводити державні тендери для закупівлі послуг, які замовники надають самостійно або надання яких організоване у інший спосіб. У випадках, коли між власником (наприклад, органом місцевого самоврядування) і належним йому підприємством, що здійснює більше 80 % своєї діяльності виконуючи завдання, покладені на нього замовником або іншими юридичними особами, контрольованими цим замовником, існують контрактні відносини, то ці відносини не підпадають під дію законодавства про публічні закупівлі.

На ринках державних закупівель ЄС розвивається тенденція до об'єднання попиту з боку замовників (проведення спільних нерегулярних централізованих закупівель) для досягнення економії від масштабу. Водночас централізовані закупівлі необхідно контролювати аби не допустити надмірної концентрації купівельної спроможності, забезпечити прозорість і конкуренцію, а також доступність для малого та середнього бізнесу [8]. При цьому найбільш децентралізована система закупівель має місце у Швеції [5, с. 22].

У ЄС замовникам надано значну свободу щодо регулювання строків проведення тендерних процедур. Зокрема, це право скоротити їх у випадках, коли неможливо дотриматися звичайних термінів, з урахуванням складності



контракту та часу, необхідного для підготовки пропозицій. Лише за крайньої необхідності, коли сталася непередбачувана подія, незалежна від волі замовника (стихійне лихо), що унеможливило проведення звичайних процедур навіть із скороченими строками, замовник має право застосувати процедуру переговорів.

На відміну від Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р., в ЄС запроваджено інший підхід до оцінювання пропозицій учасників [8]. Насамперед найбільш економічно вигідна пропозиція визначається на основі не тільки ціни, а кращого співвідношення ціни та якості. З-поміж нецінових критеріїв прямо закріплені такі: витрати протягом життєвого циклу товару, якість, у тому числі технічні переваги, естетичні та функціональні характеристики, доступність для всіх категорій користувачів, соціальні, екологічні та інноваційні характеристики; кваліфікація і досвід співробітників, які працюють над виконанням контракту, якщо це має вплив на рівень виконання контракту; обслуговування в процесі експлуатації та технічна допомога, умови поставки. При перевірці технічної та професійної відповідності учасників замовники мають керуватися принципом пропорційності, згідно з яким незначні (несистематичні) недоліки лише у виняткових випадках можуть бути підставою для відхилення тендерної пропозиції. Водночас замовникам надано право відхилити тендерні пропозиції, якщо запропонована ціна є аномально низькою порівняно з іншими і такий учасник не може обґрунтувати ціну.

Тобто, на думку європейського законодавця, ефективна конкуренція та раціональне використання державних коштів є можливими за умови врахування комплексу показників, максимально конкретизованих. Часто продукція, придбана на підставі змішаної системи оцінювання, у підсумку (з урахуванням часу експлуатації) виявиться дешевшою за ту, що була куплена за найнижчою ціною. Тому держави-члени ЄС мають користуватися суто ціновим критерієм для звичайних контрактів [9]. На нашу думку, було б доцільно затвердити перелік продукції (з поділом на категорії), щодо якої існує постійно

діючий ринок, для придбання якої замовники мають право (або зобов'язані) застосувати змішану систему оцінювання.

У Директиві [8] також встановлено деякі спеціальні вимоги до технічних специфікацій:

– специфікації мають бути складені таким чином, щоб збільшити конкуренцію між учасниками;

– вони мають містити альтернативні стандарти технічних рішень (характеристик продукції);

– забороняється звуження конкуренції шляхом закріплення конкретних характеристик товарів, послуг або робіт, які зазвичай пропонує певний суб'єкт господарювання;

– перевага має надаватися функціональним й експлуатаційним характеристикам.

На рівні директив у ЄС інновації визнано метою публічних закупівель [9]. Також значну увагу приділено впровадженню екологічних та інших стандартів підприємствами, заохочення участі малих і середніх підприємств у тендерах.

Щодо інновацій, то на держави-члени ЄС покладений обов'язок обрати для себе найкращий стратегічний підхід у застосуванні державних закупівель для розвитку інновацій. Зокрема, однією з правових форм цієї політики є інноваційне партнерство: якщо певну потребу замовника неможливо задовольнити за допомогою наявних на ринку товарів, робіт або послуг, у цьому разі замовник має право встановити довгострокове інноваційне партнерство, яке складається з послідовних етапів у відповідності зі стадіями досліджень та розробок, виготовлення продукції, надання послуг або виконання робіт. Інноваційне партнерство передбачає досягнення проміжних цілей, виплату винагороди по частинах. По завершенню кожного етапу виконання проекту замовник може прийняти рішення розірвати партнерство або, у разі залучення кількох партнерів зменшити їх кількість за умови, якщо це було передбачено в тендерній документації. При відборі кандидатів основними критеріями є такі: потенціал кандидатів у галузі науково-дослідної діяльності,

досвід проведення розробок і реалізації інноваційних рішень. Тільки учасники, запрошені замовником після оцінки запитуваної ним інформації, можуть представити дослідницькі та інноваційні проекти. У документації конкурсних торгів замовник повинен урегулювати положення щодо розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності.

У Директиві [8] замовникам рекомендовано в усіх випадках, коли це доцільно, встановлювати екологічні вимоги до учасників, наприклад, виробництво продукції не має бути пов'язаним із токсичними хімічними речовинами або послуги повинні надаватися з використанням енергоефективних машин, або забезпечення певних стандартів доставки, упаковки й утилізації продукції, мінімізації відходів, ефективного використання природних ресурсів.

Для успішної конкуренції малих і середніх підприємств поряд із великими суб'єктами господарювання та їх об'єднаннями, держава має надавати їм економічну підтримку. На думку науковців, більш активна діяльність органів державного нагляду (контролю), загострення конкуренції між постачальниками є причинами корупції та марнотратства у державних тендерах [10]. У працях зарубіжних дослідників наголошується на необхідності трансформації малого бізнесу у великий для утримання в майбутньому конкурентних позицій на ринку [13].

У Директиві [8] закріплено комплекс заходів, спрямованих на підтримку малих і середніх підприємств. По-перше, замовники мають передбачати в усіх випадках, коли це можливо, поділ предмета закупівель на частини (лоти), обґрунтовуючи ці рішення. Для захисту конкуренції та забезпечення надійності поставок кількість лотів, на які може претендувати один господарюючий суб'єкт, підлягає обмеженню. По-друге, з огляду на визнання перешкодою для участі малих і середніх підприємств у тендерах, насамперед адміністративного навантаження (необхідність надавати значну кількість сертифікатів або інших документів, пов'язаних із підтвердженням відсутності підстав для відмови в участі у тендері), на позитивну оцінку заслуговує запровадження єдиного

документа щодо закупівель (European Single Procurement Document). Іншою перешкодою вважаються непропорційні (стосовно предмета контракту) вимоги щодо економічного і фінансового потенціалу постачальників, наприклад, вимога, що мінімальний оборот не повинен більше, ніж удвічі перевищувати оціночну вартість контракту, за винятком випадків, коли дане рішення пов'язане з високими ризиками неналежного виконання контракту або якщо договір є передумовою виконання інших угод. Якщо ж замовник вирішує, що вимоги до мінімального обороту мають встановлюватись на більш високому рівні, ніж двократна оціночна вартість контракту, окремий звіт або документація конкурсних торгів мають містити опис основних причин такого рішення. По-третє, для забезпечення конкурентної участі у великих тендерах малих і середніх підприємств необхідно дозволити групам суб'єктів господарювання подавати колективні пропозиції. При цьому слід дотримуватися таких умов:

- усі постачальники мають відповідати економічним, фінансовим, технічним, професійним вимогам;
- спеціальні вимоги можуть встановлюватись щодо окремих учасників, наприклад, стосовно партнера, що представляє групу;
- виконання важливих завдань може покладатись на конкретних учасників групи;
- учасник, що має намір залучати третіх осіб для виконання замовлення, зобов'язаний повідомити про це замовника перед укладенням договору. Також на національному рівні мають бути створені механізми для прямих виплат субпідрядникам (співвиконавцям державних контрактів) та обов'язкового залучення малих і середніх підприємств до виконання державного замовлення.

З метою досягнення цілей соціальної політики у Директиві [8] закріплено припис, згідно з яким держави-члени повинні створити умови для участі у процедурах присудження державних контрактів підприємствам, що створені для підтримки соціальної та професійної інтеграції чи реабілітації інвалідів, безробітних, національних меншин або інших груп населення, що перебувають

у несприятливому соціальному становищі.

Замовники шляхом встановлення відповідних кваліфікаційних критеріїв мають вимагати від постачальників, щоб забезпечувався захист здоров'я персоналу, який бере участь у виробничому процесі, здійснювалася соціальна інтеграція членів соціально незахищених груп, зокрема, це може бути переважний найм працівників, які шукають роботу або бажають навчатися, молоді або встановлення вимоги до предмета закупівель щодо його пристосованості (доступності) для інвалідів.

**Висновки.** Законодавчі зміни щодо запровадження електронних закупівель не вирішили більшість проблем, що виникають у процесі проведення державних тендерів, зокрема:

- всі постачальники допускаються до аукціону, що спотворює конкуренцію;
- здійснюється поділ предмета закупівель на частини та приховування тендерів;
- електронні торги не забезпечують здійснення закупівель за найнижчими цінами;
- торги відмінюються з надуманих підстав, щоб переможцем став «потрібний» учасник;
- неналежна підготовка до тендерів з боку замовників і учасників (невідповідність продукції, що поставляється, технічним вимогам тощо);
- високі ризики розголошення персональних даних;
- невиправдано широке застосування цінового критерію оцінювання пропозицій;
- зловживання з боку замовників свободою кваліфікаційного відбору постачальників.

З метою усунення цих недоліків доцільно запозичити досвід правового регулювання публічних закупівель ЄС, а саме:

- оцінювання конкурсних пропозицій проводиться після їх кваліфікаційної перевірки;

- тендери не повинні оголошуватися, якщо потреби в предметі закупівлі задовольняються державним (комунальним) підприємством;
- тенденція до об'єднання попиту з боку замовників (проведення спільних нерегулярних централізованих закупівель) для досягнення економії від масштабу;
- замовники мають значну свободу дій щодо регулювання строків проведення тендерних процедур;
- найбільш економічно вигідна пропозиція повинна визначатися на підставі не тільки ціни, а кращого співвідношення ціни та якості (витрат у процесі експлуатації);
- демократичність складання технічних специфікацій;
- інновації визнаються метою публічних закупівель;
- стимулюється впровадження екологічних та інших стандартів підприємствами, заохочення участі малих і середніх підприємств у тендерах, а також підприємств інвалідів та інших соціально незахищених верств населення.

#### Список літератури:

1. Горин В. Фінансові аспекти системи державних закупівель. *Вісник КНТЕУ*. 2011. № 6. С. 65–73.
2. Міщенко О. Особливості проведення торгів у країнах Центральної та Східної Європи. *Державні закупівлі в Україні*. 2008. № 7. С. 32–40.
3. Олефір А. О. До проблеми правового регулювання публічних закупівель. *Медичне право*. 2016. № 2 (18). С. 44–54.
4. Олефір А. О. Правозастосовні проблеми публічних закупівель як механізму інвестування. *Теорія і практика правознавства: електрон. наук. фахове вид.* 2016. Вип. 1 (9). URL: <http://tlaw.nlu.edu.ua/article/view/64237>.
5. Чабан В. Електронні державні закупівлі: на шляху до інтеграції з ЄС. *Юридична газета*. 2015. № 52. С. 22–23.
6. Challenges Affecting Public Procurement Performance Process in Kenya / S. Cyrus, P. Amemba, N. Getuno, O. Anthony, M. Nganga. *European Journal of Business and Management*. 2015. Vol. 7, № 7. P. 271–281.
7. Chigudu D. Public procurement in Zimbabwe: issues and challenges. *Journal of Governance and Regulation*. 2014. Vol. 3, issue 4. P. 21–26.
8. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council «On public procurement and repealing Directive 2004/18/EC» of 26 February 2014. URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L\\_.2014.094.01.0065.01.ENG](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2014.094.01.0065.01.ENG).
9. Issues on implementation of the new directive on public procurement (2014/24/EU) / European Federation of Engineering Consultancy Associations. May 2014. URL: [http://www.efcanet.org/Portals/EFCA/ELOKET/12866/Issues%20on%20implementation\\_Directive%202014-24\\_May%202014.pdf](http://www.efcanet.org/Portals/EFCA/ELOKET/12866/Issues%20on%20implementation_Directive%202014-24_May%202014.pdf).
10. Khi V. Thai. Challenges in Public Procurement: An International Perspective / Florida

- Atlantic University, Public Procurement Research Center. Florida : PrAcademics Press, 2005. 407 p.
11. Khi V. Thai. Public procurement re-examined. *Journal of public procurement*. 2001. Vol. 1, issue 1. P. 9–50.
12. Musanzikwa M. Public procurement system challenges in developing countries: the case of Zimbabwe. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*. 2013. Vol. 1, № 2. P. 119–127.
13. Seven Challenges Facing The Public Sector Procurement Community: The second CIPS Australia Public Sector Procurement Forum (Canberra, 16-17 May 2007). URL: <http://www.globalpublicprocurement.org/Documents/Resources/White-Papers/Seven-challenges-facing-public-sector-community.pdf>.

#### **References:**

1. Gorin, V. (2011). Finansovi aspekti sistemi derjavnih zakupivel [Financial aspects of public procurement]. *Visnik KNTEU – Herald of KNTEU*, 6, 65-73 [In Ukrainian].
2. Mishchenko, O. (2008). Osoblivosti provedennya torgiv u krayinah Tsentralnoyi ta Shidnoyi Evropi [Features of trading in Central and Eastern Europe]. *Derzhavni zakupivli v Ukrayini – Public procurement in Ukraine*, 7, 32-40 [In Ukrainian].
3. Olefir, A.O. (2016). Do problemi pravovogo regulyuvannya publichnikh zakupivel [The problem of legal regulation of public procurement]. *Medichne pravo – Medical law*, 18, 44-54 [In Ukrainian].
4. Olefir, A.O. (2016). Pravozastosovni problemi publichnikh zakupivel yak mehanizmu investuvannya [Enforcement issues of public procurement as a mechanism of investment]. *Teoriya i praktika pravознавства – Theory and Practice of Law*, 9, 1. URL: <http://tlaw.nlu.edu.ua/article/view/64237> [In Ukrainian].
5. Chaban, V. (2015). Elektronni derzhavni zakupivli: na shlyahu do integratsiyi z ES [Electronic procurement: towards EU integration]. *Yuridichna gazeta – Legal newspaper*, 52, 22-23 [In Ukrainian].
6. Cyrus, S., Amemba, P., Getuno, N., Anthony, O., Nganga, M. (2015). Challenges Affecting Public Procurement Performance Process in Kenya. *European Journal of Business and Management*, 7, 7, 271-281.
7. Chigudu, D. (2014). Public procurement in Zimbabwe: issues and challenges. *Journal of Governance and Regulation*, 3, 4, 21–26.
8. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council «On public procurement and repealing Directive 2004/18/EC» of 26 February 2014. URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L\\_.2014.094.01.0065.01.ENG](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2014.094.01.0065.01.ENG).
9. Issues on implementation of the new directive on public procurement (2014/24/EU). European Federation of Engineering Consultancy Associations (2014). URL: [http://www.efcanet.org/Portals/EFCA/ELOKET/12866/Issues%20on%20implementation\\_Directive%202014-24\\_May%202014.pdf](http://www.efcanet.org/Portals/EFCA/ELOKET/12866/Issues%20on%20implementation_Directive%202014-24_May%202014.pdf).
10. Thai, Khi V. (2005). *Challenges in Public Procurement: An International Perspective*. Florida: PrAcademics Press.
11. Thai, Khi V. (2001). Public procurement re-examined. *Journal of public procurement*, 1, 1, 9-50.
12. Musanzikwa, M. (2013). Public procurement system challenges in developing countries: the case of Zimbabwe. *International Journal of Economics: Finance and Management Sciences*, 1, 2, 119-127.
13. Seven Challenges Facing The Public Sector Procurement Community: The second CIPS Australia Public Sector Procurement Forum (Canberra, 16-17 May 2007). (2007). URL: <http://www.globalpublicprocurement.org/Documents/Resources/White-Papers/Seven-challenges-facing-public-sector-community.pdf>.

**Олефір А. А. Проблемы публичных закупок сквозь призму европейского опыта.**

*Рассмотрены актуальные проблемы системы публичных закупок Украины и направления совершенствования отечественного законодательства. Систематизированы тенденции развития законодательства ЕС в этой сфере.*

**Ключевые слова:** публичные закупки; тендеры; госзаказ; коррупция; заказники; Директива 2014/24/ЕС; электронный аукцион; инновации; малый и средний бизнес.

**Olefir A. O. Problems of public procurement in comparison with european experience.**

*In this article were investigated actual problems of public procurement system of Ukraine. According to this we prepared several proposals how to improve national legislation. Also were distinguished trends of EU policy in this area.*

**Keywords:** public procurement; tenders; public order; corruption; customers; Directive 2014/24/EU; electronic auction; innovation; small and medium businesses.

*Надійшла до редколегії 18.01.2017 р.*

