

УДК 346.12:613/614



ПРАВОЗАСТОСОВНІ ПРОБЛЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЯК МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТУВАННЯ

А. О. ОЛЕФІР,

канд. юрид. наук,

*асистент кафедри цивільного, господарського
та екологічного права,*

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

Досліджено основні правозастосовні проблеми сфери публічних закупівель, у тому числі можливості застосування закупівельного механізму для активізації ключових сегментів економіки крізь призму Угоди про державні закупівлі СОТ та Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Запропоновано шляхи вдосконалення законодавства щодо залучення посередників до виконання договорів про закупівлю, регулювання умов цих договорів і ціноутворення.

Ключові слова: публічні закупівлі; тендер; електронні торги; замовник; Угода про асоціацію між Україною та ЄС.

Актуальність проблеми. Як в Україні, так і за кордоном у сфері публічних закупівель вчиняється значна кількість правопорушень. Більше того, новий Закон України «Про публічні закупівлі» не вирішує існуючих проблем і попри задекларовані цілі багато в чому дублює положення попередніх законів про здійснення державних закупівель, не передбачає докорінних змін у порядку їх проведення та засобів заохочення керівників замовників у використанні державних коштів найбільш ефективно.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Незважаючи на те, що різним аспектам проблематики здійснення закупівель в Україні приділяють увагу такі вітчизняні науковці, як І. Влялько, О. Овсянюк-Бердадіна, М. Остап'юк, В. Пашков, Я. Петруненко, О. Подцерковний, В. Смиричинський, О. Юдіцький та інші, деякі питання, пов'язані зі зловживаннями замовників, учасників тендерів та іншими практичними проблемами, залишилися не дослідженими.

Формулювання цілей. У цій статті необхідно визначити та

систематизувати основні правозастосовні проблеми публічних закупівель, а також запропонувати шляхи удосконалення законодавства.

Виклад основного матеріалу. Для ідентифікації та систематизації проблем у сфері закупівель слід визначитися з методологією. На нашу думку, в основу цього має бути покладений стадійний механізм організації та проведення закупівель.

По-перше, Закон України «Про публічні закупівлі» не застосовується до придбання, оренди землі, будівель, іншого нерухомого майна або майнових прав на землю, будівлі, інше нерухоме майно, що є найбільш корупціогенним винятком з цього закону. Прикладом цього є придбання одним із центрів зайнятості офісу за 44 млн грн. Ціна старої і досить пошарпаної будівлі (\$1000 за м²) виявилася більшою, ніж у новобудовах [1].

Щодо легально закріплених засад здійснення публічних закупівель, однією з них є максимальна економія та ефективність витрат державних коштів. Тому, поряд із розвитком конкуренції, запобіганням корупції, регуляторний потенціал закупівельного механізму, що передбачає витрати державних коштів, повинен використовуватися повною мірою, зокрема для ефективного стимулювання розвитку суб'єктів господарювання. Наприклад, Д. В. Задихайло пропонує визнати забезпечення інноваційного характеру економічного розвитку, як головного чинника підтримки конкурентоспроможності національних суб'єктів господарювання, самостійною функцією держави в економіці [3, с. 22]. Інші дослідники до факторів-чинників впливу держави на підвищення конкурентоспроможності національної економіки відносять укладення Україною міжнародних угод, захист національного товаровиробника та ін. [8, с. 14-15].

Варто наголосити на тому, що в системі нормативних актів СОТ тільки Угода про державні закупівлі встановлює рамки щодо нормативного забезпечення цієї сфери. Так, ст. 3 цієї Угоди забороняє підтримку продукції за ознакою держави-походження та постачальників за ознаками іноземної приналежності, власності або країни виробництва. Водночас ст. 5 цієї ж угоди

передбачена можливість запровадження спеціального або диференційованого режиму для країн, що розвиваються, який дозволяє на погоджений період часу встановити протекціоністські заходи. У цілому ж ратифікація Угоди про державні закупівлі СОТ суперечить національним інтересам України, яка не має достатньо власного виробничого потенціалу та експортних потужностей, а їх розвиток є неможливим без комплексного застосування усіх засобів державної підтримки, у тому числі закупівель. Саме тому твердження про те, що повний доступ іноземних постачальників до українських державних тендерів, а українських – до іноземних відповідає інтересам України, не мають під собою економічної основи [4-5].

Поряд із тим, що законодавство ЄС є на порядок більш якісним, ніж вітчизняне, Директива 2014/24/ЄС Європейського парламенту і Ради ЄС «Про державні закупівлі та скасування Директиви 2004/18/ЄС» від 26.02.2014 р. містить положення, що нами вже звично розуміються як «значні корупційні ризики», зокрема передбачена видача суб'єктам господарювання уповноваженими органами сертифікатів, що являють собою презумпцію відповідності таких учасників вимогам стосовно якісного відбору.

Також Директива 2014/24/ЄС Європейського парламенту і Ради ЄС «Про державні закупівлі та скасування Директиви 2004/18/ЄС» від 26.02.2014 р. передбачає можливість надання державної підтримки певним категоріям учасників, зокрема:

а) щодо малих і середніх підприємств – на держави-члени покладається обов'язок розширювати практику розділу контрактів на лоти для невеликих угод, коли рішення замовника не розділяти контракти на лоти має бути належним чином обґрунтоване, а також розробити механізми для прямих виплат субпідрядникам – малим і середнім підприємствам;

б) замовники мають право створювати інноваційні партнерства з одним або кількома учасниками, які здійснюють окрему науково-дослідну діяльність, шляхом проведення спеціальної процедури на підставі критеріїв, що враховують потенціал кандидатів у галузі науково-дослідної діяльності,
© Олефір А. О., 2016

розробки та реалізації інноваційних рішень.

Інноваційне партнерство складається з послідовних етапів у відповідності зі стадіями процесу досліджень, що може включати виготовлення продукції, надання послуг або виконання робіт. Тому проводиться проміжний контроль з боку замовника за виконанням інноваційного партнерства, за результатами якого учасникам виплачується винагорода по частинах. Замовник повинен визначити потребу в інноваційному продукті, послугі або роботі, щодо яких немає постійно діючого ринку.

В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС вищезазначені позитивні правові інститути не були відображені, натомість закріплені такі обмеження щодо надання державної підтримки: замовники не висувають умов, що можуть призвести до прямої або опосередкованої дискримінації економічних операторів іншої сторони, таких як вимога до економічних операторів, зацікавлених у контракті, бути заснованими в тій самій країні, регіоні або на тій самій території, що й замовник, за винятком випадків, коли це виправдано конкретними обставинами договору, від учасника-переможця може вимагатися створення певної господарської інфраструктури у місці виконання контракту.

Таким чином, відсутність державної підтримки будь-яких груп учасників або видів предмета закупівлі в Україні є суттєвою проблемою. Можна передбачити різні підстави для надання державної підтримки, не порушуючи взятих міжнародних зобов'язань, залежно від мети такої підтримки, як-от: малі та середні підприємства; інноваційні підприємства; інноваційна продукція, що містить передові технологічні рішення та захищена патентами. Для цього важливо доповнити та збільшити питому вагу нецінового критерію при змішаній оцінці тендерних пропозицій. Також у рамках спеціальних державних і місцевих програм може здійснюватися придбання та передача суб'єктам господарювання технологій та високотехнологічної продукції [6, с. 311–364].

По-друге, при організації діяльності тендерних комітетів і плануванні закупівель можуть мати місце такі проблеми:

– невідповідність положення про тендерний комітет нормам законодавства; не визначені функціональні обов'язки членів комітету, проведення засідань без кворуму;

– виникнення конфлікту інтересів між членами комітету та учасниками закупівлі; недотримання вимог щодо форми та порядку затвердження річного плану закупівель;

– придбання товарів, робіт і послуг, які не є реально необхідними для замовника;

– відсутність протоколу тендерного комітету щодо вибору процедури закупівлі;

– невідповідність інформації у протоколах щодо вибору процедури закупівлі із даними річного плану;

– неправильне обрання тендерним комітетом закупівельної процедури.

По-третє, при складанні та затвердженні документації торгів можуть допускатися такі порушення:

– несвоєчасне оприлюднення інформації; відсутність у документах всієї інформації, передбаченої законодавством;

– не дотримання положень щодо обов'язковості розміщення оголошень англійською мовою; замовником неправильно визначено предмет закупівлі;

– у звіті про результати процедури закупівлі наведена недостовірна інформація; помилки під час складання документації торгів (невідповідність додатків документації основним вимогам законодавства);

– порушення під час надання роз'яснень щодо тендерної документації та внесення змін до неї, зокрема щодо створення умов для перемоги окремого виконавця шляхом зміни номенклатури закупівлі перед проведенням торгів (замовник не обмежений щодо тих змін, які будуть внесені до тендерної документації на підставі наданих роз'яснень);

– фіктивні товарні операції, коли замовник підписує накладну й

оприбутковує товар у обліку, на підставі чого проводиться оплата, але фактично товар до замовника не надходив або надходив у неповному обсязі;

– наявність у документації торгів вимог дискримінаційного характеру, розроблених під окремо взятого учасника, наприклад, наявність статусу платника ПДВ, річного обороту коштів у дискримінаційних межах, визначених замовником, підтвердження в учасника наявності досвіду роботи з державними організаціями, а також досвіду постачання не аналогічних предмету закупівлі товарів (послуг), а лише ідентичних;

– штучне розширення предмета закупівлі – невиправдане об'єднання товару/послуг в один лот/предмет закупівлі; нечітке, загальне визначення предмета закупівлі; штучне звуження предмета закупівлі – зайва деталізація предмета закупівлі – опис за індивідуальними, а не видовими ознаками, що в перспективі робить конкурентоздатною пропозицію конкретного учасника, з яким замовник вступив у змову [6, с. 180];

– уникнення проведення процедури закупівлі шляхом поділу предмета закупівлі на частини, наприклад, шприци, системи для переливання крові, катетери, інкубаційні трубки, скарифікатори та опромінювані бактерицидні належать до категорії 33.10.1 ДК 016-2010 «Устаткування медичне, хірургічне та ортопедичне», але з метою уникнення проведення закупівлі замовник їх відніс до категорії 28.75.2 «Вироби металеві різні інші», групи 25.21.21.570 «Оболонки штучні із затверділих протеїнів чи целюлозних матеріалів» тощо. Натомість прикладом законного опису предмета закупівлі є такий: код 21.20.1 – ліки (лікарські засоби для лікування онкологічних хворих (21.20.13-80.00)): лот 1 – Гемцитабін, 200 мг, амп., фл., шпр. – 236 од.; лот 2 – Гемцитабін, 1000 мг, амп., фл., шпр. – 500 од.

У цьому контексті необхідно згадати рішення Господарського суду Херсонської області у справі № 1/218-07, яким було відмовлено у задоволенні позову підприємству громадської організації інвалідів «Проміньфарма» до Управління охорони здоров'я Херсонської міськради про відміну торгів на закупівлю лікарських препаратів. Ухвалюючи рішення суд виходив із таких

позицій:

– позивачем не визначено у позові, яке саме порушення норми, яка передбачає, що технічна специфікація не повинна містити посилань на конкретні торговельну марку чи фірму, патент, конструкцію або тип предмета закупівлі, джерело його походження або виробника, здійснено відповідачем, адже лише за необхідності специфікація повинна містити посилання на еквівалент. Позивачем не доведено, що ця необхідність існувала та у відповідача не було підстав для вказівки еквіваленту таким препаратам, як «Есенціале» та «Діакарб», які не мають еквівалентів;

– позивачем у позові не визначено еквівалент цим лікарським препаратам; позивач не здійснив заходів щодо подання тендерної пропозиції, відповідно, він не є учасником процедури закупівлі та не має права оспорювати торги.

До речі, лікарські засоби мають такі види назв:

1) хімічна або наукова, якими позначаються хімічні сполуки (етанол, етилен);

2) міжнародна непатентована, що визначається ВООЗ і може вільно використовуватися (на неї не можуть набувати права інтелектуальної власності), являє собою спрощений заміник хімічної назви діючої речовини (диклофенак-натрій);

3) узвичаєна, що також вільно використовується, але щодо неї відсутня міжнародна непатентована назва (це старі лікарські засоби, наприклад, анальгін, димедрол);

4) торгова, що у свою чергу поділяється на два підвиди:

– оригінальна, яка є вигаданою та щодо неї можуть бути набуті права інтелектуальної власності (кавінтон);

– поєднання непатентованої назви та фірмового найменування фармацевтичного виробника (каптоприл-алкалоїд). Як правило, непатентована назва – це назва генеричних лікарських засобів, а торгова – оригінальних препаратів і бренданих генериків.

По-четверте, під час розкриття, оцінки тендерних пропозицій, а також при укладанні та виконанні договорів про закупівлю, переважно, мають місце наступні правопорушення:

- відхилення пропозицій учасників з формальних підстав;
- змова учасників, що часто виявляється через схожі за оформленням пропозиції;
- несвоєчасність акцепту пропозиції переможця тендеру;
- замовники на власний розсуд встановлюють додаткові підстави для відхилення пропозицій, наприклад, у разі ненадання учасником зразку продукції;
- акцепт пропозиції, що за законом підлягає відхиленню через порушення вимог тендерної документації (відсутність усіх необхідних дозвільних документів для провадження господарської діяльності);
- укладання договорів до/без проведення процедур закупівель;
- недотримання вимог законодавства під час виконання замовником або переможцем торгів умов укладеного договору, насамперед, унаслідок відсутності контролю за виконанням цих договорів;
- укладення договору про закупівлю від імені учасника особою, яка не мала права підпису від імені суб'єкта господарювання значного правочину та ін.;
- участь у тендерах і при виконанні договорів про закупівлю посередників [6, с. 228–235];
- замовники не відхиляють пропозиції, що не відповідають вимогам документації або законодавства (пропозиція містить документи, строк чинності яких закінчується до дати її розкриття), у складі пропозиції є копії документів, не посвідчені належним чином, для підтвердження кваліфікаційного критерію наявності обладнання та матеріально-технічної бази у торгах на закупівлю робіт із будівництва надається інформація про наявність офісного приміщення та комп'ютерної техніки;
- учасники процедури закупівлі є пов'язаними особами з замовником,

посадовими особами замовника, які не є членами тендерного комітету, іншими працівниками замовника, державними службовцями органів влади, що забезпечують регулювання, нагляд (контроль) стосовно відповідної сфери господарювання, оскільки дані випадки, як правило, є ознакою корупції;

– замовники не проводять моніторинг ринку, внаслідок чого перша ціна (в оголошенні про закупівлю) є завищеною.

Так, Міністерством екології та природних ресурсів України було укладено угоду з австрійською компанією «Austroplan Austrian Engineering GmbH» на впровадження технологій дистанційного зондування землі вартістю 49,38 млн грн. При цьому було відхилено найдешевшу пропозицію – від Харківської Національної академії міського господарства, яка запропонувала послуги лише за 250 тис. грн. Формальною підставою відхилення стала відсутність певних документів, а завищення ціни склало 197,5 раза [1]

На думку В. М. Пашкова, задоволення суспільних потреб у певних благах вимагає від виробника відповідних знань, навичок, організації, засобів, що зумовлює професійні засади здійснення господарської діяльності [7, с. 126].

По-п'яте, при застосуванні переговорної процедури метою недобросовісних замовників, як правило, є відміна торгів (підстава – замовником було двічі відмінено закупівельну процедуру через відсутність достатньої кількості учасників) і призначення переговорів. Це досягається за допомогою того, що замовник занижує початкову вартість предмета закупівлі або ускладнює вимоги тендерної документації, щоб добросовісний суб'єкт господарювання об'єктивно не міг виконати замовлення.

Часто рішення про застосування процедури переговорів приймається: а) без документального підтвердження наявності відповідних умов; б) за наявності документів, які не містять підтвердження наявності умов для застосування процедури. Також на підставі нагальної потреби у здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих економічних чи соціальних

обставин, які унеможливають дотримання замовниками строків для проведення тендеру, часто проводяться по суті планові закупівлі. Варто відзначити, що у Типовому законі ЮНСІТРАЛ «Про закупівлі товарів (робіт) та послуг» відповідні обставини визначені як «надзвичайні події» чи «обставини, що зумовили терміновість, які не можна було передбачити або вони не були результатом повільності з боку організації, що здійснює закупівлі».

Внаслідок відсутності належних обмежень щодо застосування переговорної процедури через відсутність конкуренції, штучне обмеження доступу на ринок добросовісних постачальників ціна на предмет закупівлі значно зростає. Також сумнівними є твердження щодо відсутності альтернативи закупівлі, якщо нормою закону передбачається, що оприлюднення інформації про застосування переговорної процедури закупівлі не вважається запрошенням до участі у процедурі закупівлі для невизначеного кола осіб. Останнє положення законодавства доцільно було б обмежити таким нормативним приписом: якщо після публікації інформації про процедуру переговорів замовнику надійдуть пропозиції від інших учасників, замовник повинен оголосити про проведення відкритих торгів. Зокрема, дослідники ринку рекламних послуг виступають за встановлення кола вимог і заборон у законодавстві, що мало б сприяти посиленню регулятивної та правоохоронної функції законодавства [2, с. 14].

По-шосте, адміністративне оскарження до АМКУ процедур закупівель за задумом законодавця мало б стати основним, але так не сталося, у тому числі через такі вади самого механізму оскарження: висока плата; поверховий розгляд справи (проводиться під час одного засідання, суб'єкт оскарження обмежений у можливості збирати докази).

Щодо особливостей розгляду скарг Антимонопольним комітетом України (далі – АМКУ), варто звернути увагу на такі:

1) строк розгляду скарги – 15 робочих днів з дати оприлюднення реєстраційної картки скарги в електронній системі закупівель;

2) розгляд є відкритим для всіх бажаючих (можливість вільно використовувати засоби фото-, відео- та звукозапису);

3) у разі прийняття скарги до розгляду електронна система закупівель автоматично призупиняє тендерну процедуру;

4) АМКУ розглядає скаргу в межах викладених у ній обставин та інформації, у тому числі представленої в електронній системі закупівель;

5) АМКУ має право залучати спеціалістів, а замовник і суб'єкт оскарження можуть подавати висновки спеціалістів;

6) скарга та додані документи автоматично оприлюднюються;

7) рішення АМКУ набирають чинності з дня їх прийняття та є обов'язковими для виконання замовниками та іншими особами, яких вони стосуються, та можуть бути оскаржені в судовому порядку протягом 30 днів.

Поряд із тим, що в Законі України «Про публічні закупівлі» закріплений спеціальний перелік підстав, за наявності яких договір про закупівлю є нікчемним (його укладення до/без проведення процедур закупівель, у період оскарження процедури закупівлі, у разі порушення мінімальних строків з дня прийняття рішення про намір укласти договір і власне укладення угоди), ці правила не поширюються на договори, укладені з порушенням порядку оприлюднення інформації про тендер, розкриття та оцінку пропозицій учасників, а також порушення принципів здійснення закупівель.

Зі змісту рішення Київського апеляційного господарського суду в справі № 910/13820/13 слідує, що позивач для визнання недійсними результатів відкритих торгів навів, зокрема, такі аргументи:

– вимога тендерної документації щодо постачання товару протягом 3 робочих днів з моменту одержання заявки є необґрунтованою, оскільки значно обмежує коло учасників закупівлі;

– у додатку документації конкурсних торгів містився наступний пункт: «Цим підписом ___ безумовно і беззастережно засвідчую свою згоду з усіма положеннями Документації (у тому числі щодо відповідності їх чинному законодавству та безумовно погоджується на виконання всіх вимог,
© Олефір А. О., 2016

передбачених Документацією)». Судом дані доводи були відхилені як необґрунтовані. Законодавством не передбачено обмежень щодо встановлення замовниками строків поставки товарів при їх закупівлі. Згідно з п. 2 роз'яснення президії Вищого арбітражного суду України від 26.01.2000 р. № 02-5/35 «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних з визнанням недійсними актів державних чи інших органів», підставами для визнання акта недійсним є невідповідність його вимогам чинного законодавства та/або визначеній законом компетенції органу, який видав цей акт. Обов'язковою умовою визнання акта недійсним є також порушення у зв'язку з прийняттям відповідного акта прав та охоронюваних законом інтересів підприємства чи організації. З огляду на те, що судом відмовлено у визнанні недійсними результатів торгів на закупівлю, то не підлягають задоволенню позовні вимоги в частині визнання недійсними договорів про закупівлю, оскільки такі вимоги є похідними.

По-сьоме, одним із найбільш актуальних питань, що виникають на стадії виконання договору про закупівлю, є зміна його істотних умов. Необхідно враховувати, що в сфері закупівель положення ГК України та ЦК України застосовуються з урахуванням особливостей, визначених спеціальним законодавством. Для охорони результатів тендеру законодавець передбачив декілька важливих гарантій:

- умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту пропозиції переможця;
- істотні умови договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі, крім випадків, визначених у Законі України «Про публічні закупівлі»;
- внесення змін до договору про закупівлю здійснюється шляхом укладання додаткової угоди;
- внесення змін до договору про закупівлю має бути обґрунтованим та документально підтвердженим.

З урахуванням положень роз'яснення МЕРТУ від 07.04.2015 р. № 3302-
© Олефір А. О., 2016

05/11398-07 спробуємо визначити деякі специфічні правила щодо зміни істотних умов договору про закупівлю, а саме:

1) сторони можуть внести зміни до договору про закупівлю у випадку покращення якості предмета закупівлі за умови, якщо така зміна не призведе до зміни предмета закупівлі, відповідає документації торгів і є покращенням його якості, а також якщо покращення не призведе до збільшення ціни, визначеної в договорі про закупівлю;

2) зміна ціни у зв'язку зі зміною ставок податків і зборів може відбуватися як у бік збільшення, так і в бік зменшення, але при цьому не має змінюватися обсяг закупівлі;

3) щодо зміни істотних умов договору про закупівлю у випадку зміни індексу інфляції, курсу іноземної валюти, біржових котирувань, регульованих цін (тарифів) і нормативів:

- зміна ціни може здійснюватися як у бік збільшення, так і в бік зменшення;
- обсяг закупівлі залишається незмінним;
- у договорі має бути окремо передбачений порядок зміни ціни залежно від зміни даних показників (замовник визначає цей порядок самостійно);
- одночасне застосування усіх підстав (зміна індексу інфляції, курсу іноземної валюти, біржових котирувань, регульованих цін (тарифів) і нормативів) для зміни ціни є недопустимим;

4) щодо продовження строку дії договору та виконання зобов'язань, то замовник самостійно визначає форму документального підтвердження обставин, які стали підставою для такого продовження за умови, якщо строк дії договору про закупівлю не закінчився;

5) щодо зміни ціни за одиницю товару не більше ніж на 10 %:

– підстава застосовується лише до договорів про закупівлю, предметом яких є товар;

– на цій підставі сторони протягом дії договору про закупівлю можуть вносити зміни декілька разів, але не більше ніж на 10 % кожного разу, внесені

зміни у сукупності можуть перевищувати 10 % від ціни за одиницю товару, визначеної сторонами на момент укладання договору, але зазначені зміни не повинні призвести до збільшення суми, визначеної у договорі;

– підтвердженням коливання ціни товару на ринку можуть слугувати офіційні дані державних реєстрів цін, інформація Державної служби статистики України та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, а також висновки торгово-промислових палат;

7) продовження строку дії договору на початку наступного року здійснюється з дотриманням таких вимог:

- строк дії договору не є таким, що закінчився;
- збільшення обсягу закупівлі на 20 % відраховується не від початкової, а від остаточної (кінцевої) вартості укладеного договору про закупівлю з урахуванням внесених змін;
- на відміну від решти підстав для зміни істотних умов договору про закупівлю, ця підстава передбачає збільшення обсягів закупівлі після підписання договору до повного виконання зобов'язань сторонами;
- у разі застосування цієї підстави тендерний комітет складає і затверджує річний план щодо закупівель, які планує провести без урахування обсягів, за якими виникли зобов'язання у зв'язку з продовженням строку дії договору про закупівлю;
- обмеження стосовно наявності затверджених в установленому порядку видатків стосуються лише розпорядників, одержувачів бюджетних коштів.

Висновки. Отже, на підставі вищевикладеного варто запропонувати такі зміни до законодавства про публічні закупівлі:

1) затвердити у формі роз'яснення Міністерства економічного розвитку і торгівлі України перелік типових правопорушень у сфері публічних закупівель;

2) для забезпечення реалізації принципу правової визначеності окремою нормою в Законі України «Про публічні закупівлі» передбачити істотні умови договору про закупівлю;

3) договори про закупівлю повинні містити положення, що обмежують участь посередників:

– пряма заборона на залучення посередників (комерційних, торговельних), коли учасник має виконати договір самостійно;

– право учасника залучати посередників до виконання договору про закупівлю, якщо замовник надасть на це попередню згоду.

Список літератури:

1. *Белкін Л.* Нове вино у старі міхи [Електронний ресурс] / Л. Белкін // Юридична газета. – 16.01.2015. – Режим доступу : <http://yur-gazeta.com/publications/practice/gospodarske-pravo/nove-vino-u-stari-mihi-.html>.

2. *Ваксман Р. В.* Вдосконалення господарсько-правового забезпечення рекламної діяльності : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Р. В. Ваксман ; Нац. юрид. ун-т імені Ярослава Мудрого. – Харків, 2014. – 20 с.

3. *Задихайло Д. В.* Правові засади формування та реалізації економічної політики держави: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Д. В. Задихайло ; Нац. ун-т «Юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого». – Харків, 2013. – 38 с.

4. Країни-учасниці СОТ підтримали приєднання України до Угоди про державні закупівлі [Електронний ресурс] // Урядовий портал. Департамент інформації та комунікації з громадськістю секретаріату КМУ. – 12.11.2015. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?id=248626552&cat_id=244276429.

5. *Олефір А. О.* Господарсько-правове забезпечення державних закупівель у сфері охорони здоров'я: теоретичні та практичні аспекти : монографія / А. О. Олефір. – Харків : Юрайт, 2012. – 456 с.

6. *Олефір А. О.* Правовий механізм державних закупівель: стимулювання інноваційності виробництва медичної продукції : монографія / А. О. Олефір. – Київ : Юстініан, 2014. – 447 с.

7. *Пашков В. М.* Діяльність суб'єктів господарювання як об'єкт правового регулювання: проблема кваліфікації / В. М. Пашков // Вісник Національної академії правових наук України. – 2011. – № 1 (64). – С. 124 – 134.

8. *Швидка Т. І.* Господарсько-правове забезпечення зростання конкурентоздатності національної економіки : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / Т. І. Швидка ; Нац. юрид. ун-т імені Ярослава Мудрого. – Харків, 2014. – 20 с.

References:

1. Bielkin, L. (2015). Nove vyno u stari mikhy. *Yurydychna hazeta*. (2015, 16 January). Retrived from: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/gospodarske-pravo/nove-vino-u-stari-mihi-.html> [in Ukrainian].

2. Vaksman, R.V. (2014). *Vdoskonalennia hospodarsko-pravovoho zabezpechennia reklamnoi diialnosti*. Extended abstract of candidate's thesis. Nats. yuryd. un-t im. Ia. Mudroho. Kharkiv [in Ukrainian].

3. Zadykhailo, D.V. (2013). *Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy*. Extended abstract of doctor's thesis. Nats. un-t «Iuryd. akad. Ukrainy im. Ia.

Mudroho». Kharkiv [in Ukrainian].

4. Krainy-uchasnytsi SOT pidtrymaly pryiednannia Ukrainy do Uhody pro derzhavni zakupivli. Uriadovi portal. Departament informatsii ta komunikatsii z hromadskistiu sekretariatu KМУ. 12.11.2015. (2015). Retrived from: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?id=248626552&cat_id=244276429 [in Ukrainian].

5. Olefir, A.O. (2012). Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnykh zakupivel u sferi okhorony zdorovia: teoretychni ta praktychni aspekty. Kharkiv: Yurait [in Ukrainian].

6. Olefir, A.O. (2014). Pravovi mekhanizmy derzhavnykh zakupivel: stymuliuivannia innovatsiinosti vyrobnytstva medychnoi produktsii. Kyiv: Yustinian [in Ukrainian].

7. Pashkov, V.M. (2011). Diialnist sub'iektiv hospodariuvannia yak ob'iekt pravovoho rehuliuivannia: problema kvalifikatsii. Visnyk Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy, 1 (64), 124–134 [in Ukrainian].

8. Shvydka, T.I. (2014). Hospodarsko-pravove zabezpechennia zrostantia konkurentozdatnosti natsionalnoi ekonomiky. Extended abstract of candidate's thesis. Nats. yuryd. un-t im. Ia. Mudroho. Kharkiv [in Ukrainian].

Олефир А. А. Правоприменительные проблемы публичных закупок как механизма инвестирования.

Исследованы основные правоприменительные проблемы сферы публичных закупок, в том числе возможности применения механизма закупок для активизации ключевых сегментов экономики сквозь призму Соглашения о государственных закупках ВТО и Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. На основании проведенного анализа предложены пути совершенствования законодательства по привлечению посредников для выполнения договоров о закупках, регулирования существенных условий этих договоров и ценообразования.

Ключевые слова: публичные закупки; тендер; электронные торги; заказчик; Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС.

Olefir Andrii. Main problems of public procurement as a mechanism for investment.

In this article were investigated the basic problems of public procurement, including the possibility of purchasing mechanism for activation of key segments of the economy through the prism of the Government Procurement Agreement (WTO) and the Agreement on Association between Ukraine and the EU. Basing on the previous analysis were proposed the ways of improving the legislation on intermediaries to fulfill contracts, regulation of essential terms of contracts and pricing.

Key words: public procurement; tender; electronic trading; customers; the Association Agreement between Ukraine and the EU.

Надійшла до редколегії 08.02.2016 р.