

УДК 346.6

DOI: 10.25140/2411-5215-2019-2(18)-101-111

*Олена Жогіна, Максим Забаштанський***НАУКОВІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕДУР БЮДЖЕТУВАННЯ
ВІЙСЬКОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ***Елена Жогина, Максим Забаштанский***НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕДУР БЮДЖЕТИРОВАНИЯ
ВОЕННЫХ ЗАКУПОК***Olena Zhohina, Maksym Zabashtanskyi***THE SCIENTIFIC BASES OF RESEARCH OF MILITARY PURCHASES
BUDGETING PROCEDURES**

Систематизовано процедури публічних закупівель для «звичайних» замовників та замовників, що діють в окремих сферах господарювання. Представлено процедури військових закупівель у розрізі конкурентних та неконкурентних процедур. Обґрунтовано, що переговорна процедура є обмеженою до застосування в Україні, тому в якості домінуючої процедури військових закупівель наразі є відкриті торги. Побудовано структурно-логічну схему бюджетування військових закупівель. Визначено основні проблеми бюджетування військових закупівель, а саме – завищення як потреби в обсягах закупівлі військового майна, так і ціни предмета закупівлі. Досліджено методи визначення очікуваної вартості військових закупівель (метод порівняння ринкових цін, нормативний метод, тарифний метод, проектно-кошторисний метод, витратний метод). Доведено ефективність визначення очікуваної вартості військових закупівель за методом порівняння ринкових цін у частині оцінювання однорідності значень та компаундування цін об'єкта закупівлі.

Ключові слова: бюджетування; публічні закупівлі; військові закупівлі; очікувана вартість предмету закупівлі; конкурентні торги; метод порівняння ринкових цін; ефективність використання бюджетних коштів; фінансування військових витрат.

Рис.: 3. Табл.: 1. Бібл.: 10.

Систематизированы процедуры публичных закупок для «обычных» заказчиков и заказчиков, действующих в отдельных сферах хозяйствования. Представлены процедуры военных закупок в разрезе конкурентных и неконкурентных процедур. Обосновано, что переговорная процедура ограничена к применению в Украине, поэтому в качестве доминирующей процедуры военных закупок пока являются открытые торги. Построено структурно-логическую схему бюджетирования военных закупок. Определены основные проблемы бюджетирования военных закупок, а именно – завышение как потребности в объемах закупки военного имущества, так и цены предмета закупки. Исследованы методы определения ожидаемой стоимости военных закупок (метод сравнения рыночных цен, нормативный метод, тарифный метод, проектно-сметный метод, затратный метод). Доказана эффективность определения ожидаемой стоимости военных закупок методом сравнения рыночных цен в части оценки однородности значений и компаундирования стоимости объекта закупки.

Ключевые слова: бюджетирование; публичные закупки; военные закупки; ожидаемая стоимость предмета закупки; конкурентные торги; метод сравнения рыночных цен; эффективность использования бюджетных средств; финансирование военных расходов.

Рис.: 3. Табл.: 1. Библ.: 10.

The public procurement procedures for “ordinary” customers and customers operating in individual business areas are systematized. Military procurement procedures are presented in the context of competitive and non-competitive procedures. The author is proved that the negotiation procedure is limited to use in Ukraine, therefore open bidding is still the dominant military procurement procedure. The structural-logical scheme of budgeting of military purchases is built. The main problems of budgeting of military procurements are determined. They are: the overstatement of both the need for volumes of procurement of military equipment and the price of the subject of procurement. The methods of determining the expected cost of military purchases (the method of comparing market prices, the normative method, the tariff method, the design estimate method, the cost method) are investigated. The effectiveness of determining the expected cost of military procurement by comparing market prices in terms of assessing the uniformity of values and compounding the value of the procurement object is proved.

Keywords: budgeting; public procurement; military procurement; the expected value of the item; competitive bidding; market price comparison method; efficient use of budget funds; financing military spending.

*Fig.: 3. Table: 1. References: 10.***JEL Classification:** E300; H570

Постановка проблеми. Невід’ємним атрибутом сучасної економіки є державні закупівлі, призначення яких зумовлюється належним виконанням функції забезпечення потреб суспільства та державного регулювання економіки. Усе розмаїття процесів, що відбуваються під час військових закупівель, мають в основі домінування принципу ефективності використання бюджетних коштів у разі здійснення закупівель товарів, робіт та/або послуг за умови високої їхньої якості на фоні мінімальних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ специфіки бюджетування присвячено праці багатьох учених-дослідників, серед яких В. М. Колотій, О. О. Критенко, О. П. Кулак, С. М. Науменко, О. Л. Юдіцький [1-5]. Проте на сучасному етапі розвитку науки актуальності набувають як узагальнення процедур публічних закупівель для «звичайних» замовників та замовників, що діють в окремих сферах господарювання, так і специфіка бюджетування військових закупівель та особливо визначення очікуваної вартості предмета закупівлі.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Варто зазначити, що закупівельна діяльність у сфері оборони складається з певного розмаїття процесів, завдань та технологій, які загалом можна згрупувати у три блоки: діагностування потреби предметів закупівлі; визначення можливостей придбання необхідних предметів закупівель; безпосереднє придбання необхідних предметів закупівель. При цьому, незважаючи на те, що військовий бюджет, зазвичай, є фінансово значущою складовою державного бюджету, все ж таки кошти для забезпечення абсолютно всіх оборонних потреб держави є досить обмеженими. Тому правильним і логічним кроком буде проведення детального аналізу наявних потреб за їх пріоритетністю, та на цій основі побудувати загальну оборонну програму, відповідно до якої відбуватиметься як максимальне врахування потреб збройних сил, так і збалансування інтересів. Про що відповідно йтиметься в цьому дослідженні.

Метою роботи є дослідження специфіки бюджетування військових закупівель, з'ясування методів розрахунку очікуваної їхньої вартості та визначення очікуваної вартості військових закупівель за методом порівняння ринкових цін в частині оцінювання однорідності значень та компаундирування цін об'єкта закупівлі.

Виклад основного матеріалу. Специфічною рисою оборонних закупівель є те, що предмет закупівлі може містити відомості з державної таємниці. За такого підходу закупівлі здійснюються відповідно до Закону України «Про державне оборонне замовлення» [6], тобто без застосування конкурентних процедур. В іншому разі процедурність здійснення закупівель регламентуються Законом України «Про публічні закупівлі» [7].

Які ж саме закупівлі підпадають під дію Закону України «Про публічні закупівлі»? Аналіз законодавчого акту, дає підстави відносити такі [7]: закупівлі товарів та послуг вартістю 200 тис. грн (робіт – 1,5 млн грн) та більше; закупівлі товарів та послуг вартістю 1 млн (робіт – 5 млн грн) та більше для замовників, які здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання (рис. 1).

У частині виділення окремих сфер господарювання замовників можна віднести: розроблення, виготовлення, реалізацію, ремонт, модернізацію та утилізацію озброєння, військової техніки, військової зброї і боєприпасів до неї, організацію, координацію, а також безпосереднє постачання товарів, виконання робіт та надання послуг на виконання державного оборонного замовлення.

Систематизація процедур військових закупівель представлена в таблиці. Так, допороговими є такі закупівлі товарів та послуг, вартість яких є нижчою за порогові суми. При цьому замовник може здійснити конкурентну допорогову процедуру або обрати інший варіант проведення закупівлі зі звітуванням про укладений договір, якщо його очікувана вартість перевищує 50 тис. грн. Водночас надпорогові закупівлі здійснюються через конкурентні торги з допуском усіх охочих. Варто зазначити, що в разі обґрунтування неможливості чи недоцільності відкритих конкурентних торгів, замовник може укласти договір за переговорною процедурою.

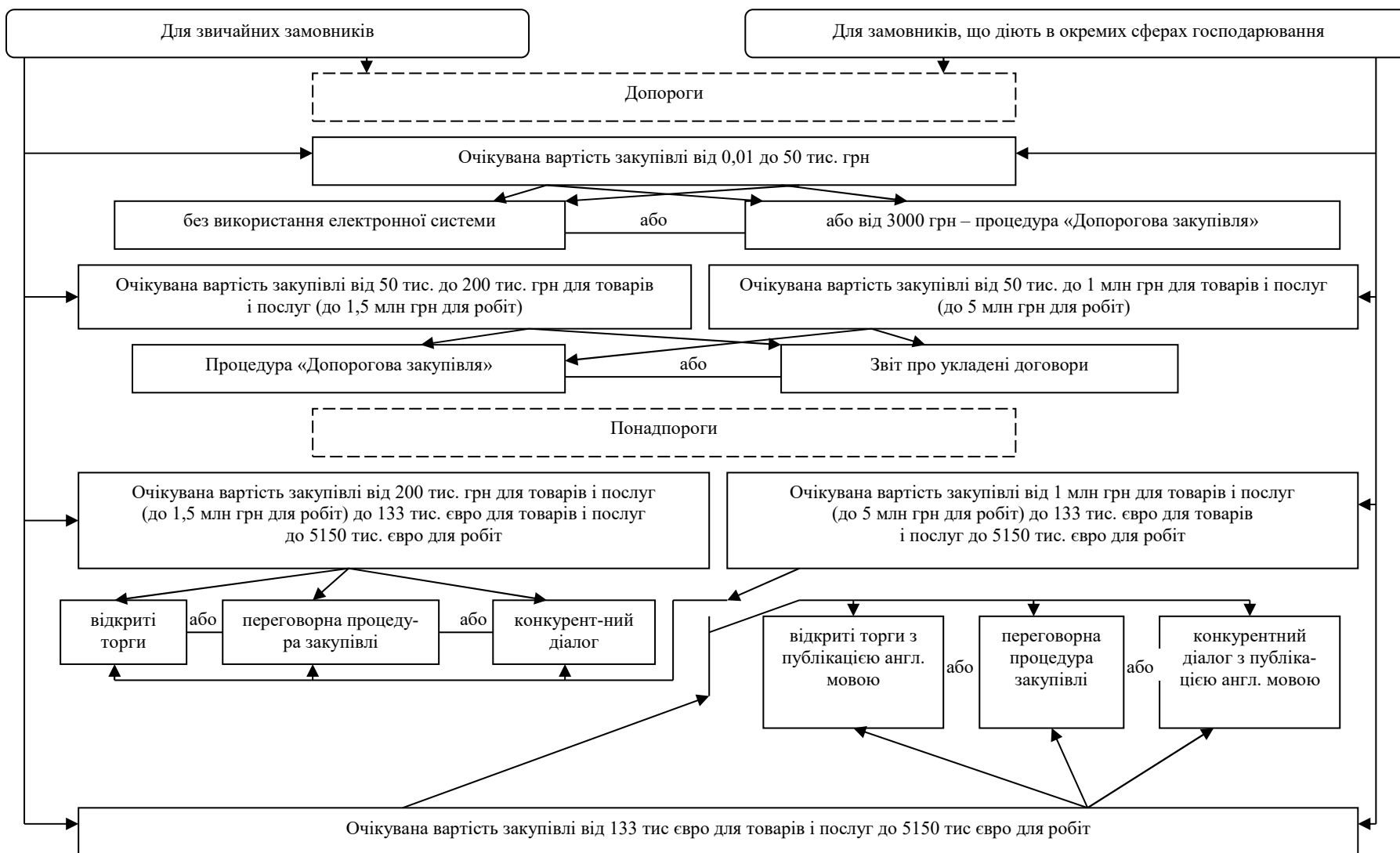


Рис. 1. Систематизація процедур публічних закупівель для «звичайних» замовників та замовників, що діють в окремих сферах господарювання

Джерело: побудовано автором.

Таблиця

Систематизація процедур військових закупівель

№ з/п	Назва процедури	Коротка характеристика
1.	Конкурентні процедури	свою пропозицію може подати будь-який охочий.
1.1	Допорогові закупівлі	закупівлі, які не регулюються Законом «Про публічні закупівлі», держава має обмежений вплив на перебіг таких процедур. Закупівлі відбуваються за спрощеною процедурою, в якій окремо виділений період уточнень та термін подання пропозицій
1.2	Понадпорогові закупівлі	закупівлі з очікуваною вартістю предмета закупівлі понад 200,000 грн для товарів і послуг або більше ніж 1,5 млн грн для робіт (1 млн та 5 млн грн відповідно - для замовників, які діють в окремих сферах господарювання), що потрапляють у сферу застосування Закону «Про публічні закупівлі»
1.2.1	Відкриті торги	основний вид конкурентних закупівель, передбачений Законом «Про публічні закупівлі». Мінімальний період подання пропозицій становить 15 календарних днів, закупівлі відбуваються в один етап – одразу після завершення періоду подання пропозицій проводиться аукціон, після якого розпочинається період кваліфікації учасників
1.2.2	Відкриті торги з публікацією англійською мовою	мають довший мінімальний період подання пропозицій (30 календарних днів) і кваліфікація учасників відбуваються у два етапи. Під час періоду подання пропозицій учасники зазначають ціну і розкладають свої пропозиції у два конверти, які умовно можна назвати «технічний опис пропозиції» і «цінова пропозиція». Після завершення прийому пропозицій, Prozorro автоматично розкриває «перший конверт» із технічною частиною кожної поданої пропозиції. На основі цієї інформації замовник приймає рішення про допуск учасників до аукціону або відмову. Після аукціону Prozorro розкриває вміст «другого конверту» і замовник остаточно визначає переможця
1.2.3	Переговорна процедура для потреб оборони	більш скорочені мінімальні терміни проведення процедури (мінімальна тривалість періоду подання пропозицій становить 6 робочих днів), дозволена оцінка зразків продукції та є правила формування «чорних списків» недобропорядних учасників. Цей тип процедури регулюється окремим законом «Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони»
1.2.4	Конкурентний діалог	використовується у випадках складних закупівель, коли замовник на початку процедури не дуже розуміється на рішеннях, які можуть запропонувати учасники. Тому така процедура проводиться у два великі етапи. Перший етап є попереднім, на ньому потенційні учасники подають попередні пропозиції. На основі цього замовник може відібрати коло учасників, чії пропозиції йому здаються більш прийнятними, уточнити технічні вимоги своєї тендерної документації й оголосити другий етап конкурентного діалогу, який уже близький до процедури «Відкриті торги»
2.	Неконкурентні процедури	замовник сам знаходить постачальника, домовляється з ним і лише звітує в Prozorro про свої закупівлі
	Переговорна процедура	це процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником після проведення переговорів з одним або кількома учасниками
	Переговорна процедура скорочена	застосовується в разі нагальної потреби у здійсненні закупівлі у зв'язку з виникненням особливих економічних чи соціальних обставин, що унеможливають дотримання замовниками строків для проведення тендеру
	Звіт про укладений договір	оголошення, що містить інформацію про укладений договір

Джерело: складено автором за [7].

Разом із тим оборонні закупівлі за кордоном в обсягах понад 5 млн євро повинні здійснюватись шляхом укладання компенсаційних (офсетних) договорів [8]. Зокрема, це дозволяє отримувати від іноземних партнерів компенсації у вигляді інвестицій у національний оборонно-промисловий комплекс та інші економічні вигоди.

Варто зазначити, що в сучасних військово-політичних умовах у країні переговорна процедура є обмеженою до застосування, тому основною процедурою військових закупівель виступають відкриті торги. З метою прискорення здійснення закупівель, було ініційовано ухвалення Закону України «Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт та послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони» [9]. За цим Законом запроваджено нову процедуру, так звану переговорну процедуру для потреб оборони. Змістовність останньої полягає у відборі постачальників за допомогою проведення аукціону. Така процедура, порівняно з відкритими торгами є, по-перше, пришвидшеною на всіх етапах, а, по-друге, надає деякі додаткові права як учаснику, так і замовнику. Зокрема, можливість участі навіть одного учасника і право донести документи, що вимагалися на торги, після завершення аукціону.

Зауважимо, що Закон не роз'яснює змістовну сутність поняття «забезпечення потреб оборони», тому виникають непоодинокі випадки закупівлі подібних товарів та послуг одним замовником із використанням різних процедур.

Структурно-логічна схема бюджетування військових закупівель представлена на рис. 2.

Науковий аналіз доводить, що основними проблемами бюджетування військових закупівель є завищення потреби в обсягах закупівлі військового майна, завищення ціни предмета закупівлі. Для економії бюджетних коштів державний замовник повинен неухильно дотримуватися принципу доцільності витрат, а це, у свою чергу, передбачає вибір мінімально можливої вартості закупівлі. На нашу думку, така ситуація зумовлена, зокрема й відсутністю затверджених методик визначення очікуваної вартості предмета закупівлі та порядку здійснення контролю за процедурою визначення очікуваної вартості предмета закупівлі.

Проблема полягає в тому, що визначення очікуваної вартості предмета закупівлі є досить складним завданням. Так, у випадку завищення розглядуваної вартості, можуть бути випадки свідомої участі в конкурсі лише одного постачальника з наступним розподілом різниці між завищеною початковою ціною та ринковою вартістю товарів, робіт чи послуг між замовником та виконавцем. Безумовно, не можна нівелювати той факт, що висока очікувана вартість закупівель може призвести до неефективного використання бюджетних коштів.

У разі завищення очікуваної вартості над ринковими цінами, постачальники можуть пропонувати ціну, максимально наближену до оціночної вартості закупівель. З іншого боку, низька очікувана вартість закупівель не дозволить провести результативний тендер, оскільки постачальникам буде не вигідно брати участь у ньому через відсутність економічної вигоди. Така ситуація сприятиме уповільненню процесу закупівлі необхідних для потреб оборони товарів.

Суспільна практика сформувала межі очікуваної вартості закупівель, а саме:

- нижня межа, що відображає мінімальний рівень витрат постачальника;
- верхня межа, – відповідає максимально можливому для замовника рівню закупівельної ціни.

При визначенні очікуваної вартості закупівель замовники Міністерства оборони України можуть використовувати такі методи: метод порівняння ринкових цін; нормативний метод; тарифний метод; проектно-кошторисний метод; витратний метод.

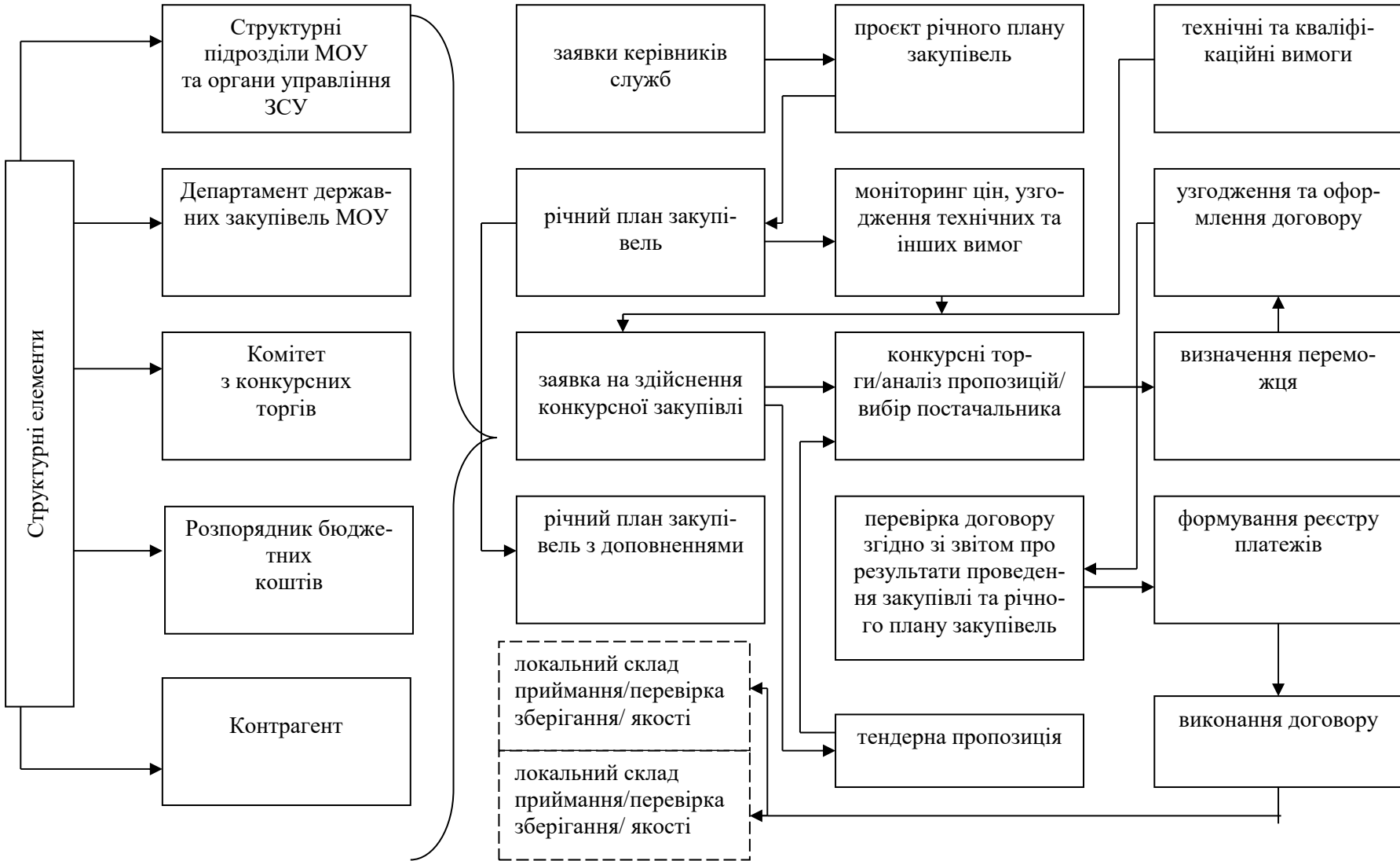


Рис. 2. Структурно-логічна схема бюджетування військових закупівель

Джерело: побудовано автором.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розглянемо наведені методи більш детально.

Метод порівняння ринкових цін передбачає дослідження ринку для аналізу середньоринкової ціни на ідентичну або аналогову продукцію, крім цього, розрахунок очікуваної вартості з використанням зібраної інформації щодо цінової політики на товари-субститути. Далі за результатами дослідження середньоринкової цінової політики щодо предмета державного замовлення відбувається коригування середньої ціни на параметри конкретного замовлення.

За цим методом очікувана ціна за одиницю товару визначається як середньоарифметичне значення масиву отриманих даних [10]:

$$C_{od} = \frac{(C_1 + \dots + C_k)}{K},$$

де C_{od} – очікувана ціна за одиницю товару; C_1, C_k – ціни отримані з відкритих джерел інформації; K – кількість цін отриманих із відкритих джерел інформації.

При цьому очікувану вартість предмету закупівлі визначають як добуток очікуваної ціни за одиницю товару на кількість товару за такою формулою:

$$OB = C_{od} \cdot V,$$

де OB – очікувана вартість за методом ринкових цін; C_{od} – очікувана ціна за одиницю товару; V – кількість (обсяг) товару, що закуповується.

Основним недоліком розглядуваного методу є ризик виникнення в державного замовника складнощів з урахуванням цінових пропозицій, оскільки вони не завжди перебувають у реальних ринкових межах.

За використання *нормативного методу* передбачається, що очікувана вартість закупівель не повинна перевищувати верхню цінову межу, що встановлена державою для державних закупівель на певні види товарів, робіт та послуг. Тому згідно з нормативним методом для розрахунку максимальної цінової точки для конкретного контракту рекомендується використовувати формулу:

$$OB_{н.м.} = v \cdot C_{сп},$$

де $OB_{н.м.}$ – очікувана вартість за нормативним методом; v – кількість придбаного товару та/або обсяг виконаних робіт чи наданих послуг; $C_{сп}$ – гранична ціна одиниці товару, робіт, послуг, що встановлена згідно з нормуванням у сфері закупівель.

Тарифний метод визначення очікуваної вартості закупівель застосовується щодо таких товарів, робіт чи послуг, ціна за одиницю яких регулюється державними тарифами.

Формула для розрахунку цін аналогічна формулі розрахунку в межах нормативного методу:

$$НМЦ_{тариф} = v \cdot C_{тариф},$$

де $НМЦ_{тариф}$ – очікувана вартість за нормативним методом; v – кількість придбаного товару та/або обсяг виконаних робіт чи наданих послуг; $C_{тариф}$ – ціна (тариф) одиниці товару, роботи чи послуги, встановлена в межах державного регулювання цін і тарифів.

Відмінність нормативного методу від тарифного полягає в тому, що за першим фіксуються граничні ціни в межах нормування державних закупівель, а вже за другим – регулюються ціни на конкретні види товарів, роботи чи послуги, що є значно ширшим, ніж для сфери закупівель для потреб держави. Разом із тим як для нормативного, так і для тарифного методів визначення очікуваної вартості закупівель характерними є наявність ризиків ухилення замовника від проведення конкурсу й надання постачальником

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

продукції та послуг низької якості. Така ситуація пояснюється зазвичай нижчими державними тарифами від ринкових цін.

Проектно-кошторисний метод обчислення очікуваної вартості закупівель застосовується переважно щодо будівництва, реконструкції та/або капітального ремонту. Ідентифікування початкової максимальної ціни контракту в межах цього методу зводиться до визначення рівня бюджетних витрат відповідно до проектної документації, зокрема, вартості робіт згідно з кошторисом. Зважаючи на необхідність деталізування витрат на той чи інший об'єкт закупівель, то варто зауважити, що проектно-кошторисний метод вимагає з боку замовника достатньо високої кваліфікації в частині кошторисної оцінки. Зачасту це вимагає звернення державного замовника до послуг спеціалізованих організацій при складанні кошторисів.

Витратний метод розрахунку очікуваної вартості закупівель передбачає формування ціни предмету закупівлі з двох основних складових: здійснених витрат та прийнятної величини прибутку. З використанням витратного методу державний замовник здебільшого визначає прямі та накладні витрати, які в сукупності формують вартість виконуваних робіт. За такого випадку не виключається завищення замовником не лише очікуваної вартості закупівель через включення до неї так званих, не завжди зрозумілих, додаткових витрат, а також і завищення норми прибутку.

Отже, з досліджених методів визначення очікуваної вартості закупівель варто визнати, що метод порівняння ринкових цін використовується найчастіше. Не можна не погодитися з тим, що очікувана вартість закупівель повинна відповідати ринковому рівню цін на продукцію, яка закуповується, з урахуванням передбачуваної вартості її поставки. Проте, на наш погляд, цей метод потребує удосконалення.

По-перше, необхідно оцінювати ступінь однорідності цін товарів, робіт чи послуг, на основі застосування формули коефіцієнта варіації:

$$V = \frac{\sigma}{\langle u \rangle} \cdot 100,$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (u_i - \langle u \rangle)^2}{n-1}},$$

де V – коефіцієнт варіації; σ – середньоквадратичне відхилення; u_i – ціна i -тої одиниці товару, роботи чи послуги; $\langle u \rangle$ – середнє арифметичне ціни одиниці товару, роботи чи послуги, що розраховується, зважаючи на отримані результати аналізу ринку значень ціни декількох постачальників; n – кількість значень, що використовуються при розрахунку.

Вважаємо, що розрахунок очікуваної вартості закупівель за методом порівняння ринкових цін є можливим лише за наявності однорідної сукупності значень цін на об'єкт закупівель. До речі, значення коефіцієнта варіації при цьому не повинно перевищувати 33 %.

По-друге, ціни, що відображають статистику ринку за період, раніше ніж за 6 місяців від моменту розміщення державного замовлення, потрібно приводити до теперішнього моменту часу за формулою:

$$k^m = \frac{100 + \sum_{t=t_f}^t (ICCI_t - 100)}{100},$$

де k^m – коефіцієнт для перерахунку цін минулих періодів до поточного рівня цін; t_f – період формування цінової інформації, що використовується при розрахунку; t – місяць, в якому проводиться розрахунок; $ICCI_t$ – індекс споживчих цін на місяць у процентах до попереднього періоду, що відповідає місяцю в інтервалі від t_f до t включно.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

По-третє, замовник повинен мати можливість уточнення ціни предмета закупівлі порівняно із середньоринковою, але не більш ніж на 10 %.

Вважаємо також, що визначення очікуваної вартості предмета закупівлі є досить непростим завданням. Так, з одного боку, наявна висока очікувана вартість закупки може розцінюватися як нанесення збитків державі (в особі замовника), а, з іншого – низька очікувана вартість закупівлі не дозволить провести ефективний тендер, оскільки не буде учасників. Якщо очікувана вартість оцінки виявиться вище за ринкові ціни, то постачальники зазвичай запропонують ціну, що є максимально наближеною до оціночної вартості закупівель. І навпаки, якщо оцінка буде нижче ринкових цін, то добросовісні постачальники можуть відмовитися від участі в торгах.

Вважаємо за необхідне попереджати випадки, коли компанія, яка проводить закупівлі, може маніпулювати оціночною вартістю закупівель через штучне заниження їхньої вартості з метою обрати менш конкурентний тип закупівлі. З огляду на вищезазначене пропонуємо введення заборони на невиправдане дроблення закупівель. Це пояснюється тим, що оціночна вартість закупівель повинна визначатися на базі максимального сукупного вартісного обсягу договору про закупівлі, який укладений із постачальниками, впродовж усього терміну його дії з врахуванням усіх видів винагород.

Дуже необхідним є також проведення аудиторських перевірок результатів та процесу реалізації прийнятих рішень у сфері закупівель як з боку державних органів, так і з боку незалежних експертів (рис. 3).

Для залучення більшої кількості учасників торгів пропонуємо здійснювати подрібнення лотів, що дасть змогу брати участь у тендерах більшій кількості постачальників. У цьому разі потрібно приділити більше часу плануванню та виконанню договору, та розділяти в часі торги по одному предмету закупівлі. Також пропонуємо розширити перелік процедур для закупівель із низькою оціночною вартістю шляхом ведення торгів з обмеженою участю, запитів котирувань, електронних реверсивних аукціонів та рамових угод. Такі процедури є більш простими та можуть використовуватися більш оперативно, особливо в електронному форматі, ніж метод відкритих торгів.



Рис. 3. Органи державного регулювання та фінансового контролю військових закупівель
Джерело: побудовано автором.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумки, зазначимо, що в роботі удосконалено методику визначення очікуваної вартості військових закупівель за методом порівняння ринкових цін в частині оцінювання однорідності значень та компаундирування цін об'єкта закупівлі. Це допоможе більш точно розрахувати очікувану вартість закупівлі, що підвищить ефективність використання бюджетних коштів на фінансування військових витрат.

Список використаних джерел

1. Колотій В. М. Специфіка ринку державних закупівель. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2003. № 3. С. 24–27.
2. Критенко О. О. Теоретичні підходи до визначення поняття «державні закупівлі». *Вісник Академії митної служби України*. 2014. № 1. С. 19–26.
3. Кулак О. П. Розвиток системи державних закупівель в Україні. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2012. № 4(40). С. 31–37.
4. Науменко С. М. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014. Вип. 1(2). С. 242–247.
5. Юдіцький О. Л. Соціальна сутність, мета та завдання інституту державних закупівель в Україні. *Держава і право*. 2010. Вип. 50. С. 430–435.
6. Про державне оборонне замовлення: Закон України від 03.03.1999 № 464-XIV, зі змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/464-14>.
7. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII, зі змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
8. Про затвердження порядку укладення компенсаційних (офсетних) договорів та видів компенсацій, що можуть надаватися за компенсаційними (офсетними) договорами: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.04.2011 № 432, зі змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/432-2011-%D0%BF>.
9. Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт та послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони: Закон України від 12.05.2016 № 1356-VIII, зі змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1356-19>.
10. Методика визначення очікуваної вартості предмету закупівлі. URL: http://cpb.org.ua/viznachennya_ochikuvanoi_vartosti.html.

References

1. Kolotii, V. M. (2003). Spetsyfyka rynku derzhavnykh zakupivel [Specificity of the public procurement market]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – Formation of market relations in Ukraine*, 3, 24–27 [in Ukrainian].
2. Krytenko, O. O. (2014). Teoretychni pidkhody do vyznachennia poniattia «derzhavni zakupivli» [Theoretical approaches to defining the concept of "public procurement"]. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy – Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine*, 1, 19–26 [in Ukrainian].
3. Kulak, O. P. (2012). Rozvytok systemy derzhavnykh zakupivel v Ukraini [Development of the public procurement system in Ukraine]. *Derzhava ta rehiony. Serii: Derzhavne upravlinnia – State and regions. Series: Public Administration*, 4(40), 31–37 [in Ukrainian].
4. Naumenko, S. M. (2014). Systema tendernykh zakupivel: teoretyko-metodolohichni pidkhody do defynitsii i klasyfikatsii [Bidding system: theoretical and methodological approaches to definition and classification]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti – Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, 1(2), 242–247 [in Ukrainian].
5. Yuditskyi, O. L. (2010). Sotsialna sutnist, meta ta zavdannia instytutu derzhavnykh zakupivel v Ukraini [Social nature, purpose and objectives of the Institute of Public Procurement in Ukraine]. *Derzhava i pravo – State and law*, 50, 430–435 [in Ukrainian].
6. Pro derzhavne oboronne zamovlennia [About the state defense order]. № 464-XIV (on March 3, 1999). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/464-14>.
7. Pro publichni zakupivli [About public procurement]. № 922-VIII (on December 25, 2015). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

8. Pro zatverdzhennia poriadku ukladennia kompensatsiinykh (ofsetnykh) dohovoriv ta vydiv kompensatsii, shcho mozhut nadavatysia za kompensatsiinyi (ofsetnyi) dohovoramy [On approval of the procedure for concluding compensation (offset) contracts and types of compensation that may be provided under compensation (offset) contracts]. № 432 (on April 20, 2011). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/432-2011-%D0%BF>.

9. Pro osoblyvosti zdiisnennia zakupivel tovariv, robit ta posluh dlia harantovanoho zabezpechennia potreb oborony [On the peculiarities of procurement of goods, works and services to guarantee the defense needs]. № 1356-VIII (on May 12, 2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1356-19> [in Ukrainian].

10. Metodyka vyznachennia ochikuvanoi vartosti predmetu zakupivli [Methodology for determining the expected value of the procurement item]. Retrieved from http://cpb.org.ua/viznachennya_ochikuvanoi_vartosti.html.

Жогіна Олена Володимирівна – здобувач, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14035, Україна).

Жогіна Елена Владимировна – соискатель, Черниговский национальный технологический университет (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14035, Украина).

Zhohina Olena – candidate, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14035 Chernihiv, Ukraine).

Забаштанський Максим Миколайович – доктор економічних наук, професор, директор навчально-наукового інституту бізнесу, природокористування і туризму, Чернігівський національний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, 14035, Україна).

Забаштанский Максим Николаевич – доктор экономических наук, профессор, директор учебно-научного института бизнеса, природопользования и туризма (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, 14035, Украина).

Zabashkanskyi Maksym – Doctor of Economics, Professor, Director Educational-Scientific Institute of Business, Environmental Management and Tourism, Chernihiv National University of Technology (95 Shevchenka Str., 14035 Chernihiv, Ukraine).

E-mail: mazani@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9417-0163>

ResearcherID: G-6145-2014