

УДК 346.546

DOI:10.32680/2409-9260-2022-5-6-294-295-73-79

ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ РАМКОВИХ УГОД У СФЕРІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Захарченко Н. В., доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет, Одеса, Україна
e-mail: n.zakharchenko@oneu.ukr.education
ORCID ID: 0000-0002-9895-531X

Анотація. Статтю присвячено аналізу поєднання понять «рамкові угоди» і «централізовані публічні закупівлі». Розглядається концепція закріплення конструкції реалізації рамкових угод у сфері публічних закупівель. Рамкові угоди є перспективним інструментом централізації публічних закупівель, а тому чітке формулювання оптимальних моделей застосування їх для закупівель є актуальною темою для досліджень. Проаналізовано зарубіжний досвід застосування рамкових угод у сфері публічних закупівель та перспективи закупівель за рамковими угодами в Україні. У процесі вирішення завдань розкривається зміст терміну «рамкові угоди» і «централізована закупівельна організація» та розглядаються моделі організації впровадження централізованої закупівельної організації. Існує можливість створення різноманітних систем централізованих закупівель, оскільки чітких указівок щодо реалізації повноважень центральних закупівельних систем законодавство ЄС не передбачає. Саме тому метою дослідження є визначення основних етапів застосування рамкових угод та їх впровадження у досвіді українського законодавства у сфері публічних закупівель на сучасному етапі його реформування.

Ключові слова: рамкова угода, централізовані закупівельні організації, тендер, публічні закупівлі, професійні та ефективні закупівлі.

IMPLEMENTATION AND REALIZATION OF FRAMEWORK AGREEMENTS IN THE FIELD OF PUBLIC PROCUREMENT

Zakharchenko Natalia, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economics, Law and Business Management, Odessa National Economics University, Odessa, Ukraine
e-mail: n.zakharchenko@oneu.ukr.education
ORCID ID: 0000-0002-9895-531X

Abstract. The article is devoted to the analysis of the combination of the concepts of "framework agreements" and "centralized public procurement". The concept of consolidating the implementation of framework agreements in the field of public procurement is considered. Framework agreements are a promising tool for centralizing public procurement, and therefore a clear formulation of optimal models for their application to procurement is a hot topic for research. The foreign experience of application of framework agreements in the field of public procurement and prospects of procurement under framework agreements in Ukraine are analyzed. In the process of solving problems, the meaning of the term "framework agreements" and "centralized procurement organization" is revealed and the models of organization of implementation of centralized procurement organization are considered. There is a possibility to create various centralized procurement systems, as EU legislation does not provide clear guidelines for the exercise of central procurement powers. That is why the purpose of the study is to determine the main stages of the application of framework agreements and their implementation in the experience of Ukrainian legislation in the field of public procurement at the present stage of its reform. Thus, it is possible to single out the main stages of the framework proposals and their application, which will lead to an increase in the centralization of procurement: 1) reducing the load on the electronic procurement system due to the significant number of tender proposals due to bulk procurement; 2) reducing the burden on customers with the centralization of the most common goods (stationery, computers, fuel); 3) standardization of procedures, which is associated with a reduction in the risk of random errors, which reduces the number of appeals; 4) consideration of a court session in a single economic court on a case of disagreements on the involvement of supervisory authorities in the consolidation (aggregation) of orders; 5) avoid burdensome, rigid legal safety standards.

Keywords: framework agreement, centralized procurement organizations, tender, public procurement, professional and efficient procurement.

JEL Classification: H570.

Постановка проблеми. У праві Європейського Союзу норми про рамкові угоди закріплено в Директиві 2014/24/EU [1]. У США вимоги до процедури укладення рамкових угод закріплено у Федеральних закупівельних правилах [2].

Положення про рамкові угоди також містяться в типовому законі ЮНСІТРАЛ про публічні закупівлі 2011 року. В угоді СОТ про урядові закупівлі положення про рамкові угоди відсутні,

що, однак, не є перешкодою для укладення в країнах-учасницях СОТ рамкових угод [3].

У ст. 33 Директиви 2014/24/EU рамкова угода визначається як правочин між одним або декількома замовниками і одним або декількома учасниками закупівель, метою якого є визначення загальних умов контрактів (договорів), що укладатимуть на основі рамкових угод протягом певного періоду часу, зокрема умови про ціну, а в необхідних випадках – умови про кількість закупаваних товарів, робіт, послуг.

Типовий закон ЮНСІТРАЛ про публічні закупівлі містить абстрактніше визначення рамкової угоди. Під рамковою угодою розуміється угода між організацією, що закуповує, і постачальником (постачальниками) або підрядником (підрядниками), що пройшов (пройшли) відбір, укладена після завершення першого етапу процедури рамкової угоди. На другому етапі зазначеної процедури на основі рамкової угоди укладають договір (контракт) про закупівлю з постачальником або підрядником, який є стороною такої рамкової угоди.

Іншим прикладом може слугувати фінська система ЦЗО під назвою HANSEL. Так, у Фінляндії централізований закупівельний орган Hansel, використовуючи 70 рамкових угод, створив передумови для укладення майже всіх договорів про закупівлю на придбання інформаційно-комунікаційних технологій (обладнання, програмне забезпечення та послуги ІКТ), адміністративних послуг (фінансовий менеджмент, організація та розвиток людських ресурсів, управління поїздками та конференціями), матеріалів і технічних послуг (матеріально-технічне обслуговування, транспортні послуги, послуги офісу та енергопостачання) [4].

Така організація діє як неприбуткова, виступає у формі товариства з обмеженою відповідальністю й підпорядковується Міністерству фінансів. Вичерпного переліку пропозицій щодо товарів, робіт чи послуг у діяльності фінської ЦЗО законодавством не передбачено, такий каталог визначається HANSEL самостійно на основі запитів від центральних органів влади та аналізу ринку. Перед проведенням тендеру ЦЗО консультується із замовником щодо відповідності потреб та обсягів постачання [5].

Деякі вчені вважають, що укладення рамкових угод у сфері публічних закупівель за допомогою формування списку постачальників є майже найкращою моделлю реалізації таких угод. Принциповою відмінністю укладення рамкової угоди від формування списку постачальників є те, що в рамковій угоді закріплено не тільки коло потенційних постачальників, а й предмет закупівель, закупівельні ціни та інші умови майбутніх договорів про закупівлю. Одна з основних цілей застосування рамкових угод – централізація публічних закупівель.

У багатьох країнах-учасницях ЄС рамкові угоди укладають не окремі державні замовники, а державні органи, наділені статусом централізованих закупівельних органів, або спеціалізованих органів. Державні замовники наділені правом укладати договори про закупівлю на основі рамкової угоди, укладеної централізованим закупівельним органом. Разом з тим в деяких випадках рамкові угоди можуть укладати державні замовники, а в деяких сферах ринку через рамкові угоди укладають майже всі договори про закупівлю.

Так, на прикладі Угорщини зазначено, що деякі держави ЄС визначають перелік товарів, робіт чи послуг, які ЦЗО мають право реалізовувати. Іншим прикладом є концепція, яка застосовується у Фінляндії та передбачає надання широкого переліку повноважень щодо вибору товару, робіт чи послуг організаціям централізованих закупівель. З'ясовуються можливості фінансування цих організацій з огляду на досвід США, Данії, Фінляндії, Франції. Зосереджена увага упровадженню рамкових угод у публічні закупівлі. Директиви ЄС надають значну свободу у виборі процедур і видів рамкових угод.

Таким чином, існують різні моделі імплементації: закриті (держави центральної Європи) або динамічні угоди (США); рамкові угоди з одним (Австрія) або обов'язково з кількома постачальниками (Україна). Розкривається ефективність упровадження закупівель централізованими закупівельними організаціями за рамковими угодами. Делегування окремих повноважень проведення тендерних закупівель від замовників до професійних і підготовлених у цій сфері кадрів ЦЗО зменшить навантаження на електронну систему публічних закупівель.

У свою чергу, рамкові угоди також спростять процедуру закупівель як з боку замовника, так і з боку постачальника, оскільки кваліфікаційний відбір учасників тендеру проводиться єдиний раз на декілька років. За результатами дослідження визначаються перспективи розвитку рамкових угод і централізованих закупівельних організацій. Наголошується потреба розвитку цих організацій і рамкових угод задля більшої взаємодії з ЄС і закордонними постачальниками.

Отже, застосування рамкових угод у сфері публічних закупівель є доволі розповсюдженою світовою практикою, спрямованою на підвищення ефективності таких закупівель, а реалізацію такого інструменту закупівель здійснює як безпосередньо замовник, так і спеціально уповноважений орган — централізована закупівельна організація.

На сьогоднішній день більшість публічних закупівель здійснюється в електронній системі «Prozorro» на децентралізованій основі за участю замовників і постачальників.

Така реалізація тендерів є досить складною та неефективною з точки зору швидкості їх проведення. Це зумовлено різними факторами, зокрема тим, що всі замовники мають різний ступінь знань, умінь і добросовісності в цій сфері. Ще одним важливим фактором є досить велике навантаження на органи моніторингу, що призводить до збільшення рівня корупції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впровадження рамкових угод і централізованих закупівельних організацій займалися такі вітчизняні науковці, як Н. Шаповал, О. Шатковський, Н. Конащук, та інші. Присвятили увагу цьому питанню і такі іноземні вчені, як Д. Ванноні і С. Бальді.

Як на законодавчому, так і на практичному рівнях рамкові угоди вже мають існування та початкову реалізацію. Таке нововведення можна розглядати як закладення фундаменту для реалізації концепції централізованих закупівель.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досвід такого впровадження централізації закупівель є актуальним у багатьох передових державах ЄС. Оскільки Україна здійснює тісне співробітництво у сфері реалізації електронних публічних закупівель із західними партнерами, упровадження цієї ідеї є необхідним складником подальшого розвитку цієї галузі. Саме тому в дослідженні приділено уваги розкриттю основних етапів застосування рамкових угод та їх впровадження у реалізацію в українському законодавстві та економіці на основі вивчення досвіду передових держав ЄС.

Мета дослідження. Метою роботи є розкриття поняття «рамкові угоди» і «централізовані публічні закупівлі», визначення переваг, а також поєднання цих понять і основних етапів застосування рамкових угод в межах перспектив упровадження такої концепції в українське законодавство.

Основний матеріал. В умовах сьогоднішньої України йде шляхом підвищення ефективності та прозорості публічних закупівель, Сфера публічних закупівель перебуває на стадії трансформації більшої ефективності постачання необхідних товарів, робіт чи послуг державі. Наша держава здійснила низку кроків, необхідних для запровадження інструменту рамкових угод у системі публічних закупівель. Такі кроки було реалізовано на нормативному, технічному та організаційному рівнях. Однією з можливих концепцій такої реалізації є централізація закупівель.

Українське законодавство вже передбачає таке поняття, як централізовані закупівельні організації, яке вказує на юридичних осіб державної або комунальної власності, що визначаються Кабінетом Міністрів України, органами місцевого самоврядування як замовники, які організують і проводять тендери та закупівлі за рамковими угодами в інтересах замовників [6].

Однак, наявне тлумачення має вузьке практичне застосування, яке використовується в електронному каталозі «Prozorro Market». Саме поняття централізованих публічних закупівель українське законодавство не передбачає. Проте тлумачення надає Директива ЄС 2014/25/ЄС, яка зазначає, що закупівлі можуть передбачати придбання замовниками товарів або послуг у ЦЗО.

Таким чином, надаючи централізованим закупівельним організаціям можливість здійснювати оптово-складські операції та продаж замовникам напряму робіт, товарів і послуг, застосовуючи контракти, динамічні системи закупівель або рамкові угоди укладаються або встановлюються централізованою закупівельною організацією [7].

Із цього можна виділити наступне:

- ЦЗО є певним посередником між постачальником і замовником;
- їх діяльність базується на динамічній основі, яка передбачає застосування рамкових угод;
- закупівельний процес здійснюється в оптово-складських об'ємах і така діяльність повинна бути стандартизованою.

Рамкова угода — правочин, який укладається одним або декількома замовниками (централізованими закупівельними організаціями) у порядку, установленому Законом України «Про публічні закупівлі» з одним чи декількома учасниками процедури закупівлі з метою визначення основних умов закупівлі окремих товарів і послуг для укладення

відповідних договорів про закупівлю протягом строку дії рамкової угоди (п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону № 922).

В Україні закупівлю за рамковою угодою здійснюють у порядку, передбаченому для проведення процедури відкритих торгів відповідно до Закону № 922 та з огляду на вимоги Порядку укладення і виконання рамкових угод, затвердженого наказом Мінекономрозвитку України від 15.09.2017 № 1372 та зареєстрованого в Міністерстві юстиції України.

Рамкова угода може бути укладена між: замовником та учасниками-переможцями (у разі проведення закупівлі за рамковою угодою замовником); ЦЗО, усіма замовниками, в інтересах яких відбувається закупівля за рамковою угодою, а також усіма учасниками-переможцями.

Виходячи з практики публічних закупівель, у замовників достатньо часто виникає потреба в наданні типових товарів, які мають схожість за технічними вимогами, проте сучасним законодавством регламентовано обов'язки щоразу для кожного замовника проводити однакові дії: завантажувати оголошення, тендерну документацію в електронну систему «Prozorro» та самостійно проводити процедуру торгів.

Ефективність уведення ЦЗО полягає саме в делегуванні цих одноманітних функцій замовників, які можна упорядкувати, тим самим спростивши процес закупівель і зменшити обсяг фінансових і часових витрат як державного сектора, так і бізнесу.

Реалізація повноважень ЦЗО призведе до стандартизації, яка повинна зменшити навантаження на судову владу й органи оскарження, оскільки, кількість тендерних пропозицій зменшиться через оптову закупівлю (але попит і пропозиція залишаться на тому ж рівні); ризик випадкових помилок зменшиться завдяки стандартизованим процедурам, який також зменшить кількість оскаржень; а судовий розгляд у разі розбіжностей буде зосереджено тільки в одному суді замість того, щоб бути розкиданим по декількох місцевих судах.

Необхідно зазначити, що кожна держава має особливості розвитку законодавства і економічної сфери, тому єдиної моделі організації централізації публічних закупівель не існує. Угорщина, наприклад, запровадила концепцію централізованих публічних закупівель ще в 1995 році. Канцелярія прем'єрміністра закуповує на централізованій основі комп'ютерну техніку, Міністерство оборони – пальне, а Міністерство внутрішніх справ – ксерокси та картриджі.

У 2003 році урядом Угорщини створено повноцінну ЦЗО – KSzF, яка виступає як окрема державна установа, котра підпорядковується керівникові канцелярії уряду. Особливості діяльності KSzF, а саме, взаємодії з обов'язковими замовниками щодо узагальнення потреби та підготовки специфікації, регулюються окремою постановою уряду [8].

Окремої уваги потребує з'ясування способу фінансування ЦЗО. Нині існує дві моделі фінансування: перша модель передбачає застосування сервісного збору, друга модель передбачає фінансування з державного бюджету. Сервісний збір зазвичай стягується з постачальників, які закладають цей збір у ціну товару, а фактичним платником стає замовник. Така концепція застосовується в Американській програмі MAS (0,75% плати з обороту стягується щоквартально), Данії – 1% сервісного збору та Фінляндії – 1,5%. Виключно ж державне фінансування на сучасному етапі розвитку ЦЗО не є актуальним. Так, наприклад, прямо з державного бюджету фінансується Державний офіс закупівель (SAE) у Франції [9].

Важливо зауважити, що необхідною умовою існування централізованих закупівель є рамкова угода. Так, наприклад, у п. 14 статті 2 Директиви 2014/24/ЄС прямо визначено, що укладення рамкових угод є однією з форм централізованої закупівельної діяльності [10].

Українське законодавство також частково адаптоване до ефективної реалізації рамкових угод. Закон України «Про публічні закупівлі» має відповідний термін, який передбачає правочин, що укладається одним чи кількома замовниками (у тому числі централізованою закупівельною організацією) у порядку, установленому Законом, з кількома учасниками процедури закупівлі з метою визначення основних умов закупівлі окремих товарів і послуг для укладення відповідних договорів про закупівлю протягом строку дії рамкової угоди.

Директива ЄС також надає ЦЗО значну свободу у виборі процедур і видів рамкових угод. ЦЗО використовують цю свободу, і тому існують рамкові угоди як із одним, так і з багатьма постачальниками, а також різноманітні процедури подання заявок [11].

Наприклад, українське законодавство не передбачає можливості укладення рамкової угоди з одним постачальником. Проте законодавство Австрії встановлює, що після

укладання рамкової угоди контракти можуть бути присуджені безпосередньо стороні угоди або замовник може запропонувати сторонам рамкових угод подавати пропозиції [12].

Перевага рамкової угоди, укладеної з єдиним постачальником, полягає в тому, що така угода є досить вигідною пропозицією для відповідного постачальника. Це пояснюється тим, що за цим контрактом «переможець отримує все». Але треба зауважити, що впровадження такої ідеї в рамках українського законодавства може негативно вплинути на рівень сприйняття корупції.

Перевага рамкової угоди з декількома постачальниками полягає в тому, що такі контракти забезпечують більш надійне постачання, яке не завжди можуть забезпечити рамкові угоди, укладені з єдиним постачальником. Іншою перевагою є менші ризики послідовної концентрації ринку. Можливим недоліком угод з багатьма постачальниками є те, що за законодавство багатьох держав не передбачає гарантій щодо придбання робіт, товарів чи послуг у суб'єктів господарювання після укладення рамкової угоди.

В рамках розвитку рамкову угоду умовно можна поділити на дві стадії: на першій стадії постачальники подають свої пропозиції, кваліфікаційну документацію, а потім борються в тендері за ціною, замовник обирає декількох переможців та укладає з ними рамкову угоду; друга стадія передбачає проведення відбору серед закріплених постачальників для укладення договору про закупівлю, постачальники змагаються із ціни, за якою вони перемогли на першій стадії.

Також треба зауважити, що проведення другої стадії здійснюється тільки за потреби в товарі, роботі чи послугі замовником, чітких дат проведення другого етапу не передбачено.

Окремої уваги потребує тлумачення відкритих і закритих рамкових угод. У ЄС застосовується практика, яка встановлює заборону на приєднання до угоди нових учасників (закрита форма). Можна зробити висновок, з тлумачення українського законодавства, що наш законотворець також передбачає саме закриту процедуру рамкової угоди. Проте американські публічні закупівлі встановлюють таке поняття, як відкрита (або динамічна) рамкова угода.

Така концепція базується на можливості приєднання нових постачальників до вже чинної рамкової угоди. Варто зазначити, що ефективність реалізації рамкових угод і ЦЗО неможливо переоцінити. Делегування окремих повноважень проведення тендерних закупівель від замовників до професійних і підготовлених у цій сфері кадрів ЦЗО зменшить навантаження на електронну систему публічних закупівель.

У свою чергу, рамкові угоди також спростять процедуру закупівель як з боку замовника, так і з боку постачальника, оскільки кваліфікаційний відбір учасників тендеру проводиться єдиний раз на декілька років. Функціонування моделі централізованої закупівлі та широке застосування рамкових угод дасть можливість відкрити взаємний доступ до ринків державних контрактів на закупівлю робіт і послуг, а також забезпечить можливість участі суб'єктів господарювання в процедурах укладення концесійних договорів на всіх рівнях державної влади в ЄС і в Україні [13].

Таким чином, упровадження рамкових угод і ЦЗО дасть змогу Україні більш широко взаємодіяти із закордонними постачальниками в галузі публічних закупівель. За відповідних умов централізовані державні закупівлі, що базуються на зведених даних про закупівельні потреби всіх користувачів ЦЗО, забезпечують дуже цікаві бізнес-можливості для приватного сектору. Великі обсяги закупівель зазвичай збільшують конкуренцію на ринку, а це впливає на ціни та інші умови так, що це вигідно державним замовникам. Потенційно великі обсяги продажів за умови централізованих закупівель означають, що суб'єкти господарювання можуть користуватися механізмами економії за рахунок масштабів.

Висновки. Сучасне реформування українського законодавства у сфері централізації публічних закупівель нині передбачає поетапне впровадження рамкових угод і централізованих закупівельних організацій. Практичну реалізацію рамкових угод уже можна побачити на майданчиках електронної системи «Prozorro», але їх загальна кількість свідчить про те, що цей інститут перебуває на стадії становлення й активного розвитку. Також на цей момент упроваджено в пілотному проєкті централізовану закупівельну організацію ДУ «Професійні закупівлі». Проте міжнародна практика застосування ЦЗО та рамкових угод свідчить про їх ефективність.

Таким чином, укладення договорів про закупівлю із застосуванням рамкових угод є дуже поширеним способом здійснення закупівель як в Європейському Союзі, так і в США.

Посилюючи централізацією закупівель, можна виділити основні етапи застосування рамкових угод та їх впровадження: зменшення навантаження на електронну систему закупівель через зниження кількості тендерних пропозицій, завдяки оптовій закупівлі; зменшення операційного навантаження на замовника при централізації найпоширеніших товарів (канцелярії, комп'ютерів, пального); стандартизація процедур, яка призведе до зниження ризиків випадкових помилок, що зменшать кількість оскаржень; зосередження судового розгляду в єдиному господарському суді першої інстанції в разі розбіжностей поглядів стосовно дотримання законодавства процедурами проведення публічних закупівель, економія коштів при укрупненні (агрегації) замовлень; уникнення обтяжливих, жорстких законодавчих вимог.

Важливим питанням у провадженні ЦЗО є фінансування. Нині існує дві моделі фінансування: за рахунок постачальників і замовників (сервісний збір) та за кошти Державного бюджету. Отже, за результатами проведеного дослідження, визначено перспективи розвитку рамкових угод і централізованих закупівельних організацій. Наголошено на потребі розвитку цих організацій і рамкових угод задля більшої взаємодії з державами ЄС і закордонними постачальниками та підвищення ефективності всієї галузі публічних закупівель.

Список літератури

1. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC (Text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0024> (дата звернення: 13.05.2022).
2. Federal acquisition regulation. URL: <https://www.in.gov/indiana-ptac/files/FAR.pdf>
3. Доклад четвертого совещания Временной межправительственной руководящей группы по упрощению процедур трансграничной безбумажной торговли. URL: https://www.unescap.org/commission/74/document/E74_6R.pdf
4. Централізована закупівельна організація: доповідь SIGMA Brief 20, OECD, 2016, С. 7.
5. Конащук Н. Переваги використання централізованої моделі публічних закупівель. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/22834/90-95.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
6. Про публічні закупівлі: Закон України від 23.01.2021 № 922-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2016. № 9. Ст. 819.
7. Директива Європейського Союзу 2014/25/ЄС. 2014. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0025&from=ES> (дата звернення: 15.05.2022).
8. Шатковський О. Централізація закупівель: приклади країн ЄС. URL: <https://edz.mcfr.ua/493922> (дата звернення: 11.05.2022).
9. Шаповал Н. Світовий досвід функціонування центральних закупівельних організацій. URL: <https://www.slideshare.net/MaxNefyodov/central-procurement-bodies> (дата звернення: 11.05.2022).
10. Директива ЄС 2014/24/ЄС. 2014. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024> (дата звернення: 11.05.2022).
11. SIGMA. Централізовані закупівельні організації. Аналітична записка № 20. URL: <http://www.sigmaweb.org/publications/PurchasingPublic-Procurement-2011-UA.pdf> (дата звернення: 13.05.2022).
12. Export promotion office. Публічні закупівлі Австрії. URL: <https://epo.org.ua/wp-content/uploads/PDF/austria.pdf> (дата звернення: 14.05.2022).
13. Module 5. Міжнародні закупівлі. Перспективи ринку міжнародних публічних закупівель URL: https://courses.prometheus.org.ua/assets/courseware/9bc4d400763e08087f8d803006d00d4c/asset-ProZorro+PP202+2017_T1+type@asset+block_5. (дата звернення: 11.05.2022).

References

1. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC (Text with EEA relevance). Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>
2. Federal acquisition regulation. Retrieved from <https://www.in.gov/indiana-ptac/files/FAR.pdf>

3. Doklad chetvertogo soveshchaniya Vremennoj mezhpriavitel'stvennoj rukovodyashchej grupy po uproshcheniyu procedur transgranichnoj bezbumazhnoj trgovli [Report of the Fourth Meeting of the Interim Intergovernmental Steering Group on Facilitation of Cross-border Paperless Trade]. Retrieved from https://www.unescap.org/commission/74/document/E74_6R.pdf [In Russian].
4. Centralizovana zakupivelnna organizaciya: dopovid SIGMA Brief 20, OECD [Centralized Purchasing Organization: SIGMA Brief 20, OECD]. 2016. С. 7. [In Ukrainian].
5. Konashuk, N. Perevagi vikoristannya centralizovanoyi modeli publichnih zakupivel. [Advantages of using a centralized model of public procurement]. Retrieved from : <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/22834/90-95.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [In Ukrainian].
6. Pro publichni zakupivli : Zakon Ukrayini vid 23.01.2021 № 922-VIII. [On public procurement : Law of Ukraine dated January 23, 2021 No. 922-VIII]. Vidomosti Verhovnoyi Radi Ukrayini. 2016. № 9. Ст. 819. Retrieved from [x=https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text) [In Ukrainian].
7. Direktiva Yevropejskogo Soyuzu 2014/25/Yes. [European Union Directive 2014/25/EU]. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0025&from=ES> [In Ukrainian].
8. Shatkovskij, O. Centralizaciya zakupivel: prikladi krayin Yes [Centralization of purchases: examples of EU countries]. Retrieved from <https://edz.mcfra.ua/493922> [In Ukrainian].
9. Shapoval, N. Svitovij dosvid funkcionuvannya centralnih zakupivelnih organizacij [World experience of functioning of central purchasing organizations]. Retrieved from <https://www.slideshare.net/MaxNefyodov/central-procurement-bodies> [In Ukrainian].
10. Direktiva Yes 2014/24/Yes [EU Directive 2014/24/EU]. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024> [In Ukrainian].
11. SIGMA. Centralizovani zakupivelni organizaciyi. Analitichna zapiska № 20 SIGMA. [SIGMA. Centralized purchasing organizations. Analytical note N 20.]. Retrieved from <http://www.sigmaweb.org/publications/PurchasingPublic-Procurement-2011-UA.pdf> [In Ukrainian].
12. Publichni zakupivli Avstriyi. [Austrian public procurement]. Retrieved from <https://epo.org.ua/wp-content/uploads/PDF/austria.pdf> [In Ukrainian].
13. Module 5. Mizhnarodni zakupivli. Perspektivi rinku mizhnarodnih publichnih zakupivel [Module 5. International procurement. Prospects of the international public procurement market]. Retrieved from https://courses.prometheus.org.ua/assets/courseware/9bc4d400763e08087f8d803006d00d4c/asset-v1:ProZorro+PP202+2017_T1+type@asset+block/Конспект_Модуль_5.pdf [In Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 25.05.2022

Прийнята до публікації 10.06.2022