ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 004.087:339.338(477)
DOI: https://doi.org/10.46644/2708-1834/2021-03.1

Меджибовська Н.С.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій
Одеський національний економічний університет

Medzhybovska Nataliia
Odessa National Economic University

АНАЛІЗ НАПРЯМІВ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ ЗА ПРЕДМЕТАМИ ЗАКУПІВЛІ

ANALYSIS OF PUBLIC PROCUREMENT'S DIRECTIONS IN UKRAINE BY SUBJECTS OF PROCUREMENT

Статтю присвячено аналізу напрямів публічних закупівель в Україні з погляду основних предметів закупівлі. Аналіз зроблено за агрегованими підрозділами CPV у цілому по системі публічних закупівель ProZorro і за найбільш використовуваними процедурами закупівлі (допорогові закупівлі, процедури звітування про укладений договір, відкриті торги, відкриті торги з публікацією англійською мовою) в двох вимірах: по всіх постачальниках і окремо – щодо фізичних осіб – підприємців (ФОП). Розглянуто напрями найбільш типових предметів закупівлі, які ФОП здатні постачати державним установам, а також ті підрозділи CPV, що мають потенціал для поглиблення участі ФОП у публічних закупівлях.

Ключові слова: система публічних закупівель ProZorro, підрозділ CPV лота, малий і середній бізнес, фізичні особи – підприємці (ФОП), процедури закупівлі, допорогові закупівлі, процедури звітування про укладений договір, відкриті торги, відкриті торги з публікацією англійською мовою.

Статья посвящена анализу направлений публичных закупок в Украине с точки зрения основных предметов закупки. Анализ сделан в соответствии с агрегированными подразделами CPV в целом по системе публичных закупок ProZorro и по наиболее используемым процедурам закупки (допороговые закупки, процедуры отчетности о заключенном договоре, открытые торги, открытые торги с публикацией на английском языке) в двух измерениях: по всем поставщикам и отдельно – в отношении физических лиц – предпринимателей (ФЛП). Рассмотрены направления наиболее типичных предметов закупки, которыми ФЛП способны снабжать государственные учреждения, а также те подразделы CPV, которые имеют потенциал для углубления участия ФЛП в публичных закупках.

Ключевые слова: система публичных закупок ProZorro, подраздел CPV лота, малый и средний бизнес, физические лица – предприниматели (ФЛП), процедуры закупки, допороговые закупки, процедуры отчетности о заключенном договоре, открытые торги, открытые торги с публикацией на английском языке.

This paper is devoted to the analysis of public procurement's directions in Ukraine from the point of view of the main subjects of procurement. The analysis was performed by aggregate units of CPV (The Common Procurement Vocabulary) as a whole on the public procurement system ProZorro

and for the most used procurement procedures (sub-threshold procurements, contract reporting, open tenders, open tenders with English-language publication) in two dimensions – for all suppliers and separately – for private entrepreneurs. Private entrepreneurs were selected as typical representatives of small and medium-sized business in Ukraine. For the analysis we closed the dimension of «contract», i.e. the final stage of the procurement process, because it more clearly presents the real state of economic relations between the government entities and the supplier of goods / services. The main stages of this study were as follows. At the first step, data were collected about the concluded contracts in terms of aggregated divisions of the CPV lot. Next, we calculated the specific weights for each of the divisions and chose the three largest categories in each of them according to parameters of the number of contracts and their current value. In the third step, the obtained data were collected in a common space for all suppliers and separately for private entrepreneurs and calculated the «rating» of particular divisions of the CPV lot by their presence in the top three in terms of the number of contracts and their value. The purpose of this step was to identify those items of procurement that are perspective in terms of enhancement the participation of private entrepreneurs as suppliers of government entities. We addressed the question – do private entrepreneurs follow the general trends of participation of businesses in government procurement, for which procurement items does it make sense to follow the general trend, and which procurement items are of specific for procurement by private entrepreneurs? We considered the most specific procurement items that private individuals are able to procure to the government entities, as well as those CPV divisions that have the potential to enhance the private entrepreneurs's participation in public procurement.

Key words: public procurement system ProZorro, CPV lot division, small and medium-sized business, private entrepreneurs, procurement procedures, sub-threshold procurement, contract reporting, open tenders, open tenders with English-language publication.

Постановка проблеми. Держава є найпотужнішим споживачем товарів та послуг. За даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), розмір державних закупівель становить приблизно 12% валового внутрішнього продукту у країнах ОЕСР, коливаючись від 4,9% у Мексиці до 19,5% у Нідерландах [1], що робить їх ключовою економічною діяльністю.

Такі значні обсяги свідчать про те, що державні закупівлі можуть створювати ринки товарів і послуг, мати вплив на витрати і споживання, стимулювати впровадження інновацій та нових технологій, а також стати полігоном для інноваційних продуктів. Окрім того, у деяких секторах державні закупівлі є одним із найбільш вагомих джерел продажів (наприклад, для оборонної промисловості, сфери охорони здоров'я, науково-дослідної галузі, будівництва, енергетики, транспортного обладнання тощо) [2].

Державні закупівлі можуть уважатися важелем для підвищення ефективності та результативності державних витрат. Окрім того, державні закупівлі можуть використовуватися для реалізації більш широких політичних цілей, таких як сприяння інноваціям, сталий розвиток, соціальна інклюзивність, підтримка малого та середнього бізнесу тощо.

Із упровадженням у 2016 р. системи ProZorro ринок публічних закупівель в Україні набув прозорості, зручності та відкритості, що неймовірно важливо для формування якісного ринку збуту для українського бізнесу та довіри з боку громадянського суспільства. Більше того, в Україні почала формуватися так звана екосистема ProZorro, яка нині охоплює власне систему електронних закупівель, функціонал для реалізації майна, мережу громадського моніторингу закупівель, оренди та продажів.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, обсяг державних закупівель в Україні щороку становить близько 13% ВВП [3]. Із цього погляду активне залучення бізнесу для забезпечення державних закупівель є найважливішим завданням, що не лише дає змогу економити кошти платників податків, а й створює джерела функціонування для бізнесових структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На нашу думку, підвищенню ефективності державних закупівель мають сприяти наукові дослідження та розробки. Сучасні дослідження у сфері публічних закупівель стосуються декількох основних напрямів. Широкий пул досліджень присвячено: (1) соціальним аспектам публічних закупівель, що сприяють охороні навколишнього середовища, так званим «зеленим» закупівлям, розвитку економіці замкнутого циклу [4; 5] та впровадженню інновацій [6; 7]; (2) саме організації процесу публічних закупівель із боку замовників [8; 9]; (3) використанню електронних систем публічних закупівель і відкритих масивів даних [10; 11]; протидії корупції та використанню політичного впливу для отримання державних замовлень [12; 13] тощо. Із наведеного переліку видно, що питання участі бізнесових структур як постачальників державних установ залишилося без належного висвітлення.

Щодо участі МСБ у публічних закупівлях, у [14], наприклад, розглядається активність МСБ у публічних закупівлях із погляду вибору сфери функціонування – на внутрішньому чи на міжнародному ринках; [15] наголошує, що доступу МСБ до інноваційних контрактів із державними установами можуть сприяти зв'язки з іншими бізнесовими структурами задля розширення обмежених ресурсів МСБ. Таким чином, існуючі дослідження в даній предметній сфері дещо обмежені і потребують поглиблення та подальшого розроблення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз публічних закупівель із погляду основних напрямів закупівель за кодами CPV (The Common Procurement Vocabulary – англ., єдиний закупівельній словник) за основними процедурами закупівлі. Більше того, цей аналіз зроблено як за всіма закупівлями, так і за закупівлями, переможцями яких було вибрано ФОП.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними професійного модуля аналітики ProZorro, найбільш затребуваними процедурами в 2019 р. були допорогові закупівлі, процедури звітування про укладений договір та відкриті торги (за кількістю тендерів). За параметром очікуваної вартості найбільша частка всіх закупівель припадає на відкриті торги із публікацією англійською мовою, далі – відкриті торги та процедури звітування про укладений договір, що є одними з найуживаніших за параметром кількості тендерів (табл. 1), тому для подальшого аналізу ми вибрали саме вищеназвані процедури закупівлі.

Структуру закупівель було проаналізовано за статусом тендера «завершені закупівлі», оскільки на кінець 2020 р., коли було зібрано дані, статуси тендера «активна закупівля», «очікування пропозицій», «перекваліфікація», «кваліфікація переможця», «пропозиції розглянуто» здебільшого вже були не релевантні для процедур, які відбувалися в 2019 р., а статуси «закупівля не відбулася» і «відмінена закупівля» не відповідають цілям даного дослідження.

Для аналізу було вибрано вимір «договори», тобто заключний етап закупівельного процесу. На нашу думку, аналіз саме за цим виміром більш повно відображає реальну картину господарських відносин, які встановлено між державним замовником і постачальником товарів/послуг.

Загалом договір про закупівлю є остаточним документом, що підтверджує взаємні зобов'язання сторін. Більше того, згідно із Законом України «Про публічні закупівлі» [16], умови договору не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції за результатами аукціону (зокрема, ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі або ціни пропозиції учасника у разі застосування переговорної процедури. Істотні умови договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов’язань сторонами в повному обсязі, крім окремих випадків, визначених чинним законодавством.

Таким чином, із вищезазначених причин вимір «договорів» є більш релевантним для даного аналізу, ніж вимір «тендерів».

Далі, додатковий аналіз проведено для представників малого і середнього бізнесу України (МСБ). Важливість такого виокрем-

Таблиця 1

Структура публічних закупівель у 2019 р. за параметрами кількості тендерів та очікуваної вартості закупівель, % [17]

Процедура закупівлі	За кількістю тендерів	За очікуваною вартістю
Допорогова закупівля	10,81	4,24
Процедура звітування про укладений договір	77,14	19,45
Переговорна процедура	2,22	10,00
Переговорна процедура за нагальною потребою	2,12	8,53
Відкриті торги	7,14	23,36
Відкриті торги з публікацією англ. мовою	0,42	31,40
Переговорна процедура (для потреб оборони)	0,12	2,44
Е-каталоги	0,03	0,00
Закупівля за рамковою угодою	0,00	0,02
Конкурентний діалог: етап 2	0,00	0,04
Конкурентний діалог із публікацією англійською мовою: етап 2	0,00	0,51

лення зумовлена декількома причинами. По-перше, МСБ відіграють важливу роль в економіці, їх функціонування впливає на економічний розвиток країни, на насичення ринку товарами належної якості, на створення нових додаткових робочих місць, тобто вирішує багато економічних, соціальних та інших проблем. По-друге, участь дрібних підприємців у системі публічних закупівель ProZorro сприяє підтримці конкурентного тонусу в закупівлях і в результаті призводить до зниження закупівельних цін і, врешті-решт, до економії коштів платників податків.

Типовими представниками малого і середнього бізнесу України в даному дослідженні було вибрано ФОП. Причин такого вибору декілька. По-перше, за даними Державної служби статистики України, ФОП становлять 80,40% кількості всіх суб'єктів підприємництва України і на них припадає 8,40% загального обсягу реалізованої продукції, товарів та послуг [18]. За структурою 99,98% від кількості усіх ФОП є представниками малого підприємництва і тільки 0,02% – середнього (за обсягом реалізованої продукції – 97,06% и 2,94% відповідно). По-друге, частина підприємств також є представниками малого і середнього бізнесу (за кількістю – 97,91% суб'єктів середнього бізнесу і 18,94% малого, за обсягом реалізованої продукції – 99,38% і 68,19% відповідно) [18], але аналіз їхньої діяльності як постачальників ProZorro ускладнений унаслідок того, що нині їх неможливо виокремити серед усіх учасників публічних закупівель. Виокремлення ФОП у публічному модулі аналітики ProZorro здійснювалося за їхньою назвою, що містить відповідне семантичне ядро українською чи російською мовою («ФОП», «ФЛП», «фізична особа – підприємець», «підприємець» тощо).

Дослідження було проведене в декількох площинах. По-перше, досліджувалися дані як у цілому по системі публічних закупівель, так і окремо за вибраними вище чотирьом процедурам закупівлі. По-друге, подібні дані збиралися окремо для тих закупівель, переможцями яких було вибрано ФОП.

На першому етапі були зібрані дані про укладені договори в розрізі агрегованих підрозділів CPV лота. Далі розраховано питомі ваги кожного з підрозділів та вибрані по три найбільших категорії за параметрами кількості договорів і їх поточної суми. На третьому етапі отримані дані були зібрані в єдину площину по всіх постачальниках і окремо для ФОП (табл. 2, 3) і підраховано «рейтинг» окремих підрозділів CPV лота за їх наявністю в трійці лідерів за питомою вагою по параметрах кількості договорів та їх суми. Підрозділи CPV вказано в порядку збільшення значень їхніх кодів.

Таблиця 2

Предмети закупівлі, що найбільш часто закуповувалися через ProZorro в 2019 р., за їхньою питомою вагою в усіх закупівлях, % [17]

Підрозділ CPV лота (агреговано)	Всі процедури закупівлі		Відкриті торги		Допорогові закупівлі		Процедури звітування про укладений договір		Відкриті торги із публікацією англ. мовою	
	За кількістю	За сумою	За кількістю	За сумою	За кількістю	За сумою	За кількістю	За сумою	За кількістю	За сумою
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
09000000-3 Нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії	7,64	19,22	11,99	7,57		6,54		14,09	12,41	13,28
15000000-8 Продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція	9,17				14,41		8,78			
33000000-0 Медичне обладнання, фармацевтична продукція та засоби особистої гігієни			15,25	5,10	8,81				14,48	
44000000-0 Конструкції та конструкційні матеріали; допоміжна будівельна продукція (крім електроапаратури)						13,18	7,90			
45000000-7 Будівельні роботи та поточний ремонт	12,36	38,18	10,84	55,45	10,09	28,26	13,46	29,59	12,73	48,57
50000000-5 Послуги з ремонту і технічного обслуговування								5,10		
63000000-9 Додаткові та допоміжні транспортні послуги; послуги туристичних агентств		4,18								10,03

Дані табл. 2 дають змогу зробити низку важливих висновків:

1. Будівельні роботи та поточний ремонт є абсолютним лідером серед усіх товарів/послуг, що закуповувалися державними установами в 2019 р.: їхня частка є максимальною за параметром суми договорів для всіх досліджуваних процедур. За параметром кількості договорів дані послуги є найпопулярнішими для процедур звітування про укладений договір і по всій системі державних закупівель у цілому.

2. Для підрозділу CPV «Будівельні роботи та поточний ремонт» по всіх досліджуваних категоріях частка по параметру суми договорів значно перевищує частку по параметру кількості договорів, іншими словами, договори на закупівлю даного виду послуг є відносно крупнішими у вартісному еквіваленті. Більше того, на ці послуги припадає практично половина всіх витрат державних установ, реалізованих через процедуру відкритих торгів, що є основною конкурентною процедурою закупівлі (55,41% – для відкритих торгів, 48,57% – для відкритих торгів із публікацією англійською мовою).

3. Наступним помітним напрямом витрат державних установ у 2019 р. були нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії – він входить до трійки найбільш популярних підрозділів CPV за параметром суми договорів по всіх досліджуваних категоріях. Для відкритих торгів частка цих товарів є максимальною за кількістю договорів серед усіх товарів, що закуповуються державними установами, для відкритих торгів із публікацією англійською мовою входить у трійку найбільш популярних за цим параметром.

4. Товари медичного обладнання, фармацевтична продукція і засоби особистої гігієни входять у трійку лідерів для процедури відкритих торгів, мають максимальну питому вагу за параметром кількості договорів для відкритих торгів із публікацією англійською мовою, входить у трійку лідерів за цим параметром для процедури допорогових закупівель, але не є лідером із погляду предметів закупівлі по всій системі державних закупівель у цілому.

5. Продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція входять у трійку лідерів за параметром кількості договорів у цілому по системі публічних закупівель і для процедур звітування про укладений договір зокрема, а також є лідером за цим параметром для процедур допорогових закупівель.

6. Інші підрозділи CPV, що зазначені в табл. 2, входять у трійки лідерів за окремими процедурами закупівлі, підрозділ «Додаткові та допоміжні транспортні послуги; послуги туристичних агентств» – також у цілому по системі за параметром суми договорів.

Наступним етапом є аналіз закупівель державних установ, в яких переможцями було визнано ФОП (табл. 3). Дані табл. 3 демонструють відмінність у товарних категоріях, за якими лідирують ФОП як постачальники державних установ порівняно із загальним пулом постачальників, а саме:

1. Помітна відмінність товарних категорій, в яких лідирують ФОП, у процедурах відкритих торгів із публікацією англійською мовою. У даних процедурах у лідери потрапили ті підрозділи CPV, які раніше не фігурували серед лідерів у жодній із раніше розглянутих категорій. Більше того, всі ці «специфічні» для ФОП категорії є послугами, серед яких найбільша питома вага по обох параметрах припадає на готельні, ресторанні послуги та послуги з роздрібної торгівлі.

2. Незаперечним лідером для решти процедур стали продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція: ці товари входять до трійки найбільш популярних предметів закупівлі практично по всіх розглянутих категоріях, є лідером у процедурах відкритих торгів і в допорогових закупівлях (по обох параметрах), у процедурах звітування про укладений договір і в цілому по системі – по параметру кількості договорів. Незважаючи на специфічність категорій предметів закупівлі у відкритих торгах із публікацією англійською мовою, в яких переможцями стали ФОП, тільки цей підрозділ CPV (можна сказати, «традиційний»

Таблиця 3

Предмети закупівлі, що найбільш часто закуповувалися через ProZorro й у яких переможцями було визнано ФОП у 2019 р., за їхньою питомою вагою в усіх закупівлях, % [17]

Підрозділ CPV лота (агреговано)	Всі процедури закупівлі		Відкриті торги		Допорогові закупівлі		Процедури звітування про укладений договір		Відкриті торги із публікацією англ. мовою	
	За кількістю	За сумою	За кількістю	За сумою	За кількістю	За сумою	За кількістю	За сумою	За кількістю	За сумою
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
03000000-1 Сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція			11,99	10,41	8,43					
15000000-8 Продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція	16,75	13,07	28,29	23,21	22,66	19,54	15,38	9,83		14,31
33000000-0 Медичне обладнання, фармацевтична продукція та засоби особистої гігієни		12,97	12,14							
39000000-2 Меблі (у тому числі офісні меблі), меблево-декоративні вироби, побутова техніка (крім освітлювального обладнання) та засоби для чищення					11,77	8,78		5,65		
44000000-0 Конструкції та конструкційні матеріали; допоміжна будівельна продукція (крім електроапаратури)	8,96						9,89			
45000000-7 Будівельні роботи та поточний ремонт	8,85	25,39		12,63		18,16	9,74	38,14		
55000000-0 Готельні, ресторанні послуги та послуги з роздрібної торгівлі									32,17	21,28
60000000-8 Транспортні послуги (крім транспортування відходів)									10,72	11,58
77000000-0 Послуги у сфері сільського господарства, лісівництва, рослинництва, водного господарства та бджільництва									24,94	

для даного аналізу) входить у трійку лідерів по параметру суми договорів.

3. Наступним помітним напрямом витрат державних установ у 2019 р. були будівельні роботи та поточний ремонт – вони входять у трійку лідерів у процедурах звітування про укладений договір і в цілому по системі публічних закупівель, причому по параметру суми договорів є лідером в обох випадках, а також входять у трійку лідерів за параметром суми договорів у відкритих торгах і допорогових закупівлях.

4. Підрозділ «Сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція» входить у трійку лідерів за обома параметрами у відкритих торгах і за кількістю договорів – у допорогових закупівлях; «Меблі (у тому числі офісні меблі), меблево-декоративні вироби, побутова техніка (крім освітлювального обладнання) та засоби для чищення» – по обох параметрах у допорогових закупівлях і по параметру кількості договорів – у процедурах звітування про укладений договір.

5. Інші підрозділи CPV, що зазначені в табл. 3, входять у трійки лідерів за окремими процедурами закупівлі, підрозділ «Медичне обладнання, фармацевтична продукція та засоби особистої гігієни» – також у цілому по системі за параметром суми договорів, підрозділ «Конструкції та конструкційні матеріали; допоміжна будівельна продукція (крім електроапаратури)» – за параметром кількості договорів.

Подальше дослідження спрямоване на ідентифікацію тих предметів закупівлі, що є перспективними з погляду поглиблення участі ФОП як постачальників державних установ. Нами було поставлено питання: чи дотримуються ФОП загальних тенденцій участі бізнесу в постачанні державних установ, по відношенню до яких предметів закупівлі слідування загальній тенденції має сенс і які предмети закупівлі є унікальними саме для ФОП?

Із цією метою ми оцінили наявність/відсутність кожного підрозділу CPV (який раніше брав участь в аналізі) в трійці лідерів серед усіх товарів/послуг, що закуповувалися державними установами в 2019 р. як у цілому по системі публічних закупівель, так і за вибраними вище чотирма найбільш часто використовуваними процедурами закупівлі. Результати зведено в табл. 4.

Оцінка проводилась так: якщо по підрозділу CPV оцінюваний тип постачальника (всі постачальники чи ФОП) за конкретною процедурою вийшов у трійку лідерів за своєю питомою вагою в загальній кількості договорів або за їх сумою, то йому нараховувався 1 бал. Таким чином, максимальна кількість балів у кожній комірці табл. 4 за всіма процедурами закупівлі могла становити від 0 до 2 балів, за окремими процедурами – від 0 до 8 балів.

Проведений аналіз дав змогу зробити низку висновків:

1. ФОП досить активно беруть участь у постачанні державним підприємствам продуктів харчування, напоїв, тютюну та супутньої продукції, а також у будівельних роботах та поточному ремонті – по даних категоріях закупівлі тенденції участі ФОП співпадають із загальними тенденціями як у цілому по системі, так і за найбільш поширеними процедурами закупівлі.

2. Нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії є тими предметами закупівлі, за якими участь ФОП поки дуже обмежена: у 2019 р. на частку даного підрозділу доводилося 0,99% кількості договорів і 2,37% їх суми серед усіх закупівель, в яких ФОП було вибрано постачальником [17]. Цілком імовірно, що даний напрям несе в собі потенціал зростання участі ФОП у публічних закупівлях.

3. На відміну від загальної тенденції ФОП є лідером у постачанні продукції підрозділів CPV «Сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція» та «Меблі (у тому числі офісні меблі), меблево-декоративні вироби, побутова техніка (крім освітлювального обладнання) та засоби для чищення». Із нашої точки зору, розвиток цього напряму є потенціалом поглиблення участі ФОП у публічних закупівлях.

4. Як було зазначено вище, ФОП є лідерами постачання таких видів послуг, як

Таблиця 4

Участь постачальників у публічних закупівлях за їх наявністю в трійці лідерів за питомою вагою за параметрами кількості договорів та їх поточної суми

Підрозділ CPV лота (агреговано)	Усі процедури закупівлі		Окремі процедури закупівлі	
	Усі постачальники	ФОП	Усі постачальники	ФОП
1	2	3	4	5
03000000-1 Сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція	0	0	0	3
09000000-3 Нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії	2	0	6	0
15000000-8 Продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція	1	2	2	7
33000000-0 Медичне обладнання, фармацевтична продукція та засоби особистої гігієни	0	1	4	1
39000000-2 Меблі (у тому числі офісні меблі), меблево-декоративні вироби, побутова техніка (крім освітлювального обладнання) та засоби для чищення	0	0	0	3
44000000-0 Конструкції та конструкційні матеріали; допоміжна будівельна продукція (крім електроапаратури)	0	1	2	1
45000000-7 Будівельні роботи та поточний ремонт	2	2	8	4
50000000-5 Послуги з ремонту і технічного обслуговування	0	0	1	0
55000000-0 Готельні, ресторанні послуги та послуги з роздрібної торгівлі	0	0	0	2
60000000-8 Транспортні послуги (крім транспортування відходів)	0	0	0	2
63000000-9 Додаткові та допоміжні транспортні послуги; послуги туристичних агентств	1	0	1	0
77000000-0 Послуги у сфері сільського господарства, лісівництва, рослинництва, водного господарства та бджільництва	0	0	0	1

готельні, ресторанні, роздрібної торгівлі, у сфері сільського господарства, лісівництва, рослинництва, водного господарства та бджільництва, що закуповуються за процедурами відкритих торгів із публікацією англійською мовою. Ми вважаємо, що ці напрями є викликами для ФОП у сфері публічних закупівель.

5. ФОП удало показали себе в постачанні медичного обладнання, фармацевтичної продукції та засобів особистої гігієни – за кількістю договорів за процедурами відкритих торгів; конструкцій та конструкційних матеріалів; допоміжної будівельної продукції (крім електроапаратури) – за кількістю договорів за процедурами звітування про укладений договір. Ці підрозділи не зазначені в загальних тенденціях за всіма процедурами публічних закупівель, однак можуть мати потенціал для розвитку з боку ФОП.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, нами було проведено дослідження щодо виявлення тенденцій у постачанні державних установ із погляду агре-

гованих підрозділів CPV. На основі цього аналізу було виокремлено напрями найбільш типових предметів закупівлі, які ФОП здатні постачати державним установам, а також ідентифіковано ті підрозділи CPV, що мають потенціал для поглиблення участі ФОП у публічних закупівлях. Аналіз по наступних періодах дасть змогу більш коректно визначати тенденції, що формуються в даній предметній сфері.

Список літератури:

1. Government at a Glance 2019. *Organisation for Economic Co-operation and Development*. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2019_8ccf5c38-en (дата звернення: 09.11.2020).
2. Вплив ProZorro. *Centre for excellence in procurement. Kyiv School of Economics*. URL: https://cep.kse.ua/assets/img/articles/Prozorro_report_ua.pdf (дата звернення: 09.11.2020).
3. Реформа державних закупівель / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=38c083f3-2571-466a-9583-3b43c2804ad9&title=ReformaDerzhavnikhZakupivel (дата звернення: 09.11.2020).
4. Nesterova N., Quak H., van Dijk L., Streng J. Public procurement as a strategic instrument to meet sustainable policy goals: the experience of Rotterdam. *Transportation Research Procedia.* 2020. № 46. P. 285–292.
5. AlNuaimi B., Khan M. Public-sector green procurement in the United Arab Emirates: Innovation capability and commitment to change. *Journal of Cleaner Production*. 2019. № 233. P. 482–489.
6. Bleda M., Julien C. The role of public procurement in the formation of markets for innovation. *Journal of Business Research*. 2019. № 107. P. 186–196.
7. Obwegeser N., Müller S. Innovation and public procurement: Terminology, concepts, and applications. *Technovation*. 2018. № 74. P. 1–17.
8. Haddadi T., Mourabit T., Haddadi A. Sustainable public procurement in morocco: An investigative survey regarding tender preparation. *Sustainable Production and Consumption.* 2020. № 26. P. 33–43.
9. Uenk N., Telgen J. Managing challenges in social care service triads – Exploring public procurement practices of Dutch municipalities. *Journal of Purchasing and Supply Management*. 2018. № 25. P. 5–17.
10. Spanish Public Procurement: legislation, open data source and extracting valuable information of procurement announcements / M. Rodríguez et al. *Procedia Computer Science*. 2019. № 164. P. 441–448.
11. Adjei-Bamfo P., Maloreh-Nyamekye T., Ahenkan A. The role of e-government in sustainable public procurement in developing countries: A systematic literature review. *Resources, Conservation and Recycling*. 2018. № 142. P. 189–203.
12. Gallego J., Rivero G., Martínez J. Preventing rather than punishing: An early warning model of malfeasance in public procurement. *International Journal of Forecasting*. 2020. № 37. P. 360–377.
13. Titl V., Geys B. Political donations and the allocation of public procurement contracts. *European Economic Review*. 2018. № 111. P. 443–458.
14. Muñoz-Garcia C., Vila J. Value creation in the international public procurement market: In search of springbok firms. *Journal of Business Research*. 2018. № 101. P. 516–521.
15. Saastamoinen A., Reijonen H., Tammi T. Should SMEs pursue public procurement to improve innovative performance? *Technovation*. 2017. № 69. P. 2.
16. Про публічні закупівлі : Закон України від 16.02.2016 / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page?lang=en (дата звернення: 09.11.2020).
17. Професійний модуль аналітики. URL: http://bipro.prozorro.org (дата звернення: 09.11.2020).
18. Економічна статистика. Економічна діяльність. Діяльність підприємств / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 09.11.2020).

References:

1. Government at a Glance 2019 // Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2019_8ccf5c38-en (accessed 09 November 2020).
2. Vplyv ProZorro // Centre for excellence in procurement. Kyiv School of Economics. URL: https://cep.kse.ua/assets/img/articles/Prozorro_report_ua.pdf (accessed 09 November 2020).
3. Reforma derzhavnykh zakupivel / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=38c083f3-2571-466a-9583-3b43c2804ad9&title=ReformaDerzhavnikhZakupivel (accessed 09 November 2020).
4. Nesterova N., Quak H., van Dijk L., Streng J. (2020). Public procurement as a strategic instrument to meet sustainable policy goals: the experience of Rotterdam. *Transportation Research Procedia,* no. 46, pp. 285–292.
5. AlNuaimi B., Khan M. (2019). Public-sector green procurement in the United Arab Emirates: Innovation capability and commitment to change. *Journal of Cleaner Production*, no. 233, pp. 482–489.
6. Bleda M., Julien C. (2019). The role of public procurement in the formation of markets for innovation. *Journal of Business Research*, no. 107, pp. 186–196.

7. Obwegeser N., Müller S. (2018). Innovation and public procurement: Terminology, concepts, and applications. *Technovation*, no. 74, pp. 1–17.
8. Haddadi T., Mourabit T., Haddadi A. (2020). Sustainable public procurement in morocco: An investigative survey regarding tender preparation. *Sustainable Production and Consumption,* no. 26, pp. 33–43.
9. Uenk N., Telgen J. (2018). Managing challenges in social care service triads – Exploring public procurement practices of Dutch municipalities. *Journal of Purchasing and Supply Management*, no. 25, pp. 5–17.
10. Rodríguez M., Montequín V., Fernández F., Balsera J. (2019). Spanish Public Procurement: legislation, open data source and extracting valuable information of procurement announcements. *Procedia Computer Science*, no. 164, pp. 441–448.
11. Adjei-Bamfo P., Maloreh-Nyamekye T., Ahenkan A. (2018). The role of e-government in sustainable public procurement in developing countries: A systematic literature review. *Resources, Conservation and Recycling*, no. 142, pp. 189–203.
12. Gallego J., Rivero G., Martínez J. (2020). Preventing rather than punishing: An early warning model of malfeasance in public procurement. *International Journal of Forecasting*, no. 37, pp. 360–377.
13. Titl V., Geys B. (2018). Political donations and the allocation of public procurement contracts. *European Economic Review*, no. 111, pp. 443–458.
14. Muñoz-Garcia C., Vila J. (2018). Value creation in the international public procurement market: In search of springbok firms. *Journal of Business Research*, no. 101, pp. 516–521.
15. Saastamoinen A., Reijonen H., Tammi T. (2017). Should SMEs pursue public procurement to improve innovative performance? *Technovation*, no. 69, p. 2.
16. Pro publichni zakupivli; Zakon Ukrainy vid 16.02.2016 r. / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page?lang=en (accessed 09 November 2020).
17. Profesiinyi modul analityky. URL: http://bipro.prozorro.org (accessed 09 November 2020).
18. Ekonomichna statystyka / Ekonomichna diialnist / Diialnist pidpryiemstv // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 09 November 2020).