

**ОХОРОНЮВАНІ ЗАКОНОМ ІНТЕРЕСИ СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРИ ЗАКОНОДАВЧОМУ ВИЗНАЧЕННІ  
МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ТЕНДЕРНИХ ПРОПОЗИЦІЙ В РАМКАХ  
ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ, В ТОМУ ЧИСЛІ В АСПЕКТІ  
РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

**LEGALLY PROTECTED INTERESTS OF ENTITIES IN THE LEGISLATIVE  
DEFINITION OF THE MECHANISM FOR EVALUATING TENDERS  
IN PUBLIC PROCUREMENT, INCLUDING IN THE AREA  
OF ENTERPRISE REORGANIZATION**

**Павличенко Д.П.,**  
*здобувач кафедри цивільного права  
Харківського національного університету  
імені В.Н. Каразіна*

Статтю присвячено дослідженню питання дотримання законних інтересів учасників господарських товариств при публічних закупівлях в аспектах нестабільного законодавчого врегулювання вказаного процесу. Автор звертає увагу на порушення законного інтересу учасників та третіх сторін господарських товариств, які через правову невизначеність та нестабільну практику оскаржень не можуть належним чином спланувати діяльність підприємств, їх структуру та концепцію роботи. Одночасно у статті пропонуються шляхи вдосконалення механізму закупівель з метою закріплення правової визначеності та запровадження сталого та однакового підходу до відбору учасників.

У вказаній статті підкреслюється проблематика відсутності імперативного визначення чітких критеріїв, які можуть визначатися замовником при організації публічної закупівлі та закріплення у яких саме випадках може застосовуватися неціновий критерій оцінки.

Враховуючи, що саме прийняття оновленого законодавства про публічні закупівлі у 2015 році було покликане усунути будь-які зловживання з боку замовників та учасників, автоматизувавши оцінку тендерних пропозицій, такі неточності є неприпустимими. Більше того, невизначеність порушує інтерес суб'єктів господарювання, які приймають участь у закупівлях та не можуть належним чином спрогнозувати свою організаційно-правову структуру, фінансову діяльність та ряд інших важливих факторів.

Ускладнює проблему вказаного питання і відсутність чіткого розуміння закладеного у законі підходи з боку уповноважених органів, які мають право на роз'яснення так прийняття рішень з оскарження процедури закупівель. Відтак неоднаковість тлумачення законодавства з боку Мінекономіки та Антимонопольного комітету України ставить під загрозу ще один охоронюваний законом інтерес учасників закупівлі у виді права на потенційний судових захист своїх інтересів, адже судова практика свідчить про обов'язкове врахування позиції цих органів.

Таким чином, вказане дослідження спрямоване на виявлення ключових недоліків законодавства з метою їх врегулювання та недопущення порушення охоронюваних законом інтересів учасників закупівель.

**Ключові слова:** права, законні інтереси, публічні закупівлі, господарське товариство, оцінка тендерних пропозицій.

The article studies the issue of observance of the legitimate interests of the participants of business associations in public procurement taking in consideration the unstable legislative regulation of this process. The author draws attention to the violation of the legitimate interest of participants and third parties of companies, which due to legal uncertainty and unstable practice of appeals, can not properly plan the activities of enterprises, their structure and concept of work. At the same time, the article proposes ways to improve the procurement mechanism in order to consolidate legal certainty and introduce a sustainable and uniform approach to the selection of participants.

This article emphasizes the lack of imperative definition of clear criteria that can be determined by the customer in the organization of public procurement and fixing in which cases a non-price evaluation criterion can be used.

Given that the adoption of updated legislation on public procurement in 2015 was designed to eliminate any abuse by customers and bidders by automating the evaluation of tenders, such inaccuracies are unacceptable. Moreover, uncertainty distorts the interest of businesses that participate in procurement and cannot properly forecast their organizational and legal structure, financial performance and a number of other important factors.

The issue is complicated by the lack of a clear understanding of the approaches set out in the law by the authorized bodies, which have the right to explain the decision-making process to appeal the procurement procedure. Therefore, the unequal interpretation of the law by the Ministry of Economy and the Antimonopoly Committee of Ukraine jeopardizes another legally protected interest of procurement participants in the form of the right to potential judicial protection of their interests, as case law shows mandatory consideration of the position of these bodies.

Thus, this study is aimed at identifying key shortcomings of the legislation in order to address them and prevent violations of the legally protected interests of procurement participants.

**Key words:** rights, legitimate interests, public procurement, business association, evaluation of tender offers.

**Постановка проблеми.** Питання охоронюваного законом інтересу в юриспруденції неодноразово розглядалося нами як вкрай важлива складова для належного формування подальших механізмів реалізації прав та процесів в рамках функціонування цивільних та господарських механізмів.

Фактично, наявність інтересу і є рушійною силою функціонування вільного ринку обігу товарів, робіт та послуг. Лише завдяки

дотриманню балансу інтересів різних учасників ринкових відносин можна говорити про розвиток конкретних суб'єктів господарювання зокрема та ринкових відносин в цілому.

Гарною передмовою для переходу до визначення ролі законних інтересів у відносинах між суб'єктами господарювання та замовником під час публічних закупівель може слугувати наступна теза - «самостій-

но вирішувати, що робити з належним йому майном, керуючись виключно власними інтересами, здійснюючи по відношенню до цього майна будь-які дії, які, однак, не протирічать законам та іншим правовим актам, та які не порушують права та законні інтереси інших осіб. В цьому і полягає сутність юридичної влади власника над своєю річчю» [1, с. 18].

Враховуючи, що ми поділяємо позицію Р.Є. Гукасяна, І.В. Венедіктової та інших вчених, які вважають, що охоронюваний законом інтерес та законний інтерес є тотожними, необхідність дотримання законного інтересу у вказаній тезі ми будемо сприймати, як необхідність дотримання охоронюваного законом інтересу.

Відтак ми розуміємо, що не зважаючи на те, що при формуванні тендерної документації замовником, який має право самостійно вирішувати який предмет закупити, мають здійснюватися дії, які не порушують права та законні інтереси інших осіб.

Більше того, як зазначає В. Новаковець, у вузькому розумінні публічні закупівлі варто розглядати, як специфічний інструмент фінансово-правового регулювання правовідносин щодо формування, раціонального розподілу та ефективного використання публічних фондів коштів, що застосовується у процесі реалізації публічного інтересу при придбанні. Тому поняття самостійності замовника тут обмежується публічним інтересом в цілому, та законодавством про публічні закупівлі безпосередньо [2, с. 185].

Саме тому, дотримання прав та законних інтересів як суспільства, так і суб'єктів господарювання виражається через коректне визначення порядку формування умов закупівлі. Враховуючи це, при аналізі норм діючого законодавства щодо публічних закупівель, ми повинні виходити з того, що

будь-які прогалини або неточності, які дозволяють неоднакове застосування процедур закупівель, ведуть до порушення законних інтересів суб'єктів господарювання, які мали намір взяти участь у таких закупівлях.

Однак, саме за таких, належно не визначених, умов з 2016 року здійснюються закупівлі товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади.

Так, ні у попередній редакції Закону України «Про публічні закупівлі» ні у діючій (в редакції Закону № 114-IX від 19.04.2020) не передбачено окреме визначення поняття «закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер». В той же час абз.5 ч.1 ст. 28 попередньої редакції Закону містив посилання на таке формулювання, що означає його використання під час процедури закупівель, що давало право застосування додаткових критеріїв відбору. В оновленій редакції такі критерії визначені вже як самостійні компоненти, без посилання на необхідність складової у виді складності чи спеціалізованого характеру для їхнього застосування [3].

Тобто, фактичне мав місце підхід виокремлення спеціального порядку проведення публічних закупівель, яке містить відмінний та належно не врегульований порядок застосування закупівель зі складним або спеціалізованим характером без зазначення вичерпних підстав, коли такий порядок може застосовуватися.

**Виклад основного матеріалу.** Така прогалина повною мірою порушувала законні інтереси суб'єктів господарювання сфери публічних закупівель, які через невизначеність не можуть спрогнозувати ні свою господарську діяльність, ні прибуток, ні інші важливі складові, що в сукупності впливає як на їхні показники, так і на Державний бюджет. Втім, зміна форму

Тут варто повернутися до питання господарських товариств та пам'ятати, що створення нових або реорганізація існуючих підприємств є гнучкою формою адаптації суб'єктів господарювання до умов ринку. Причини можуть бути різні, однак наразі акцентуємо увагу на оптимізації або поліпшенні механізмів для кращого виконання цілей підприємств – підвищення продуктивності, а відтак і задоволення основного інтересу комерційного суб'єкта у виді отримання прибутку.

Зокрема, з метою зайняття нової ніші або збільшення об'ємів виконання угод за діючим напрямом, за рішенням власників (учасників) може бути прийнято рішення про реорганізацію підприємства з метою посилення своєї економічної спроможності та приведення у відповідність до вимог, визначених частиною другою статті 16 Закону України «Про публічні закупівлі» (покращення матеріально-технічної бази, покращення фінансової спроможності тощо) більш складних тендерів [3].

В даному випадку охоронювані законом інтереси будуть мати відмінний від досліджуваних нами спершу характер. Акцент тут буде на нарощуванні та підсиленні доходів, а не на збереженні, як ми розглядали раніше при реорганізації або ліквідації підприємства з метою погашення наявних заборгованостей.

Відтак, повертаючись до відсутності належного врегулювання вичерпності умов та критеріїв для сталого планування розвитку підприємства, розглянемо листі Мінекономрозвитку від 08.10.2018 №3304-04/44053-06, в якому підкреслено відсутність належного визначення поняття, а відтак і умов [4]. Хоча вказаний лист регламентував питання закупівель у редакції Закону України «Про публічні закупівлі»

до 19.04.2020, його аргументація є важлива, через відсутність більш актуальних оновлень та збереженні раніше діючої концепції у підході оцінки пропозицій і у оновленій редакції.

У вказаному листі міністерство акцентує на можливості існування 2-х варіантів виборів критеріїв оцінки в залежності від складності предмета закупівлі:

- *перший варіант* – у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленою специфікацією (технічним проектом), для яких існує постійно діючий ринок, - лише найнижча ціна. В економічній літературі такі предмети закупівлі прийнято називати «продукція з полиці»;
- *другий варіант* – у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер (у тому числі конструкторських послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт), - ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема такими, як: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, експлуатаційні витрати, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів.

Надалі у листі наводяться приклади належного, на думку Мінекономрозвитку, застосування закупівель, які мають складний або спеціалізований характер (другого варіанту).

Так, на сторінці четвертій у пункті два «Нафта і дистиляти» описується приклад, за якого КП «Клінічна лікарня швидкої медичної допомоги» проводить закупівлю талонів на пальне. Зазначається, що в даному при-

кладі закупівлі ціновий критерій складає 70%, а неціновий - відстань до автозаправних станцій – від 30% до 0% (в залежності від відстані), оскільки для автомобілей швидкої допомоги критично важливо мати в близькій доступності автозаправні станції.

З останньою позицією важко не погодитися, однак вона викликає певну суперечність з раніше викладеними тезами щодо 2-х варіантів закупівель.

Крім того, саме такий приклад підтверджує наявність суттєвих ризиків для охоронюваних законом інтересів суб'єктів господарювання, оскільки останні не зможуть спрогнозувати фінансову складову заздалегідь. Якщо відповідно до законодавства вона відноситься до одного типу, а по факту застосовується другий – це означає, що в залежності від обставин може застосовуватися обидва підходи.

Це суперечить принципу правової визначеності, як зазначали у своїй роботі І.І. Дахова та О.О. Чуб – суб'єкти права повинні знати наслідки своєї поведінки інакше це «негативно впливає на права та законні інтереси особи». В конкретному випадку мова йшла про юридичні норми, які мають бути чіткими та точними і забезпечувати, щоб правовідносини залишались передбачуваними більше в аспекті кримінального права, однак ця теза повною мірою відображає і загрозу для охоронюваних законом інтересів і у цивільному праві [5, ст. 66].

Повертаючись до прикладу з пальним, по-перше – закупівля пального по талонам здійснюється *не за окремо розробленою специфікацією (технічним проектом)*, та для такого товару *існує постійно діючий ринок*. Така закупівля підпадає під поняття «*продукція з полиці*», оскільки в автомобілі швидкої допомоги заливають таке ж пальне, як і в інші автомобілі на тих самих АЗС.

По-друге – у наведеному вище другому варіанті, де цитується положення ст. 28 Закону, акцент робиться на прикладах закупівель із складним або спеціалізованим характером – конструкторські послуги, наукові дослідження, експерименти або розробки, дослідно-конструкторські роботи - тобто такі закупівлі, для яких виконавець виконує індивідуальну або новітню розробку, що важко поширити на реалізацію стандартного пального з АЗС.

Відтак, незважаючи а логічну аргументацію як суб'єкта сфери публічних закупівель, так і Мінекономрозвитку тут вбачається пряме порушення критеріїв оцінки, визначених ч.1 ст. 28 Закону (в попередній редакції). Таке порушення автоматично несе за собою порушення законних інтересів учасників (та потенційних учасників) закупівель.

Бачимо, що незважаючи на виключення поняття «складна або спеціалізована закупівля» зміни не покращили, а навпаки ускладнили процес. Адже тепер замовник матиме право на формування великого критерію нецінових вимог на власний розсуд.

Крім того, ч.8 ст. 28 Закону у діючій редакції передбачає, що питома вага цінового критерію/вартості життєвого циклу не може бути нижчою ніж 70 відсотків. Тобто, ці два критерії в сукупності мають виходити принаймні на 70 відсотків і ще 30 відсотків можуть складати інші критерії. Тобто можлива ситуація, коли критерій ціни буде складати 10 відсотків, вартість життєвого циклу 60 і 30 – інші критерії.

Нагадаємо, що у попередній редакції ціновий критерій окремо не міг бути менше 70 відсотків.

Це нівелює суть здешевлення бюджетних витрат та робить механізм публічних закупівель ще більш заплутаним.

Тому доцільно розглянути певні можливі шляхи вдосконалення нормативної бази для



недопущення неоднакового підходу для застосування нецінового критерію.

Логічним виглядає трансформація наявного механізму у новий варіант з трьома видами критеріїв.

До першого слід віднести ті категорії товарів, робіт чи послуг «з полиці», які не потребують ні особливого порядку закупівлі, ні обслуговування – продукти харчування, канцелярія, меблі тощо. Прикладом більш складної закупівлі «з полиці» – звичайні стаціонарні комп'ютери, які мають майже ідентичні компоненти, абсолютна більшість яких базуються на процесорах Intel чи AMD а моноблоки відрізняються лише зовнішнім виглядом та потужністю в залежності від потреби замовника. Аналогічним є і питання їх гарантійного обслуговування, відповідно до якого більшість постачальників дають гарантії в 1-2 роки. Завищення такого періоду може сприйматися лише як штучні дії, оскільки роздрібні постачальники такої техніки зазвичай навіть не мають зареєстрованого представництва та надають посередницькі послуги з постачання товарів з оптових складів, що не дасть змоги реалізувати такі гарантії.

До другого слід віднести ті категорії товарів, робіт чи послуг, які мають складний характер. Тобто це та категорія, яка не потребує окремого розроблення (дослідно-конструкторських робіт) чи індивідуально визначених експериментів, однак визначити переможця лише за критерієм ціни буде некоректно, через суттєві ризики втрати якості закупівлі при такому підході.

До прикладу – будівництво доріг державного значення частково є типовим «з полиці», оскільки порядок робіт відповідає певній технології та використовуються загальнодоступні матеріали, обладнання, однак кожна дорога такого значення є індивідуально визначена через особливості ландшафту, клі-

мату тощо. Тому схожа за виглядом дорога з однаковою кількістю смуг руху та характеристиками дорожнього матеріалу може мати відмінності у технології та порядку укладення, підготовки та подальшого обслуговування, однак самі технології є типовими і часто вживаними. Відтак без встановлення нецінових критеріїв у виді гарантійного обслуговування, експлуатаційних витрат на ремонт та утримання тощо – публічні закупівлі не забезпечать відбір оптимального виконавця робіт та належну якість продукту.

До третього слід віднести ті категорії товарів, робіт чи послуг, які мають спеціалізований характер. Тобто такі, які не є типовими, та які не можна придбати з категорії товарів, робіт чи послуг - «у наявності».

Для належного розуміння варто взяти визначення з Порядку формування ціни на продукцію, роботи, послуги оборонного призначення у разі, коли відбір виконавців з постачання (закупівлі) такої продукції, робіт, послуг здійснюється без застосування конкурентних процедур затвердженого Постановою КМУ від 8 серпня 2016 р. № 517, відповідно до якого «розробка – застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх серійного виробництва чи використання» [6].

Запропоновані розподіл дозволять більш чітко розмежовувати критерії за реальними групами закупівель та мінімізувати корупційні ризики застосування складних критеріїв (процедур) для простих предметів закупівлі з метою підлаштування тендерних умов під конкретних учасників.

Як зазначала Борсук Н. Я., при дослідженні проблемних питань кваліфікації дій замовників конкурсних процедур, пошире-

ними є факти домовленості між замовниками та учасниками закупівель, за яких замовник здійснює зумисні дії щодо обмеження кола учасників з метою перемоги заздалегідь обраного. Ця проблема, знову ж таки, зумовлена наявністю плаваючих критеріїв, які і є інструментом як свідомих порушень, так і помилок викликаних відсутністю належної кваліфікації.

Реалізація ж, запропонованого вище механізму, забезпечить належну реалізацію охоронюваних законом інтересів як замовників, так і учасників - суб'єктів господарювання. Вони зможуть повноцінно планувати свою діяльність, орендувати наперед необхідне майно, проводити реорганізацію тощо маючи розуміння вичерпних вимог до тих чи інших типів закупівлі [7, ст. 91].

В той же час, варто розглянути зміни, які набрали чинності від 19.04.2020, відповідно до яких запропоновано дещо змінений механізм у ч.3 ст. 29 Закону за яким критеріями оцінки буде:

- 1) ціна; або
- 2) вартість життєвого циклу; або
- 3) ціна/вартість життєвого циклу разом з іншими критеріями оцінки, зокрема, такими як: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища та/або соціального захисту, які пов'язані із предметом закупівлі.

Оновлена редакція не змінює саму суть механізму, а лише корегую форму, яка, в свою чергу, вносить додаткову плутанину та загрозу охоронюваним законом інтересам суб'єктів господарювання.

Однак, необхідно звернути увагу на деякі аспекти такого формулювання.

По-перше, частина четверта цієї ж статті передбачає, що у разі застосування критерію оцінки вартості життєвого циклу до цього критерію крім ціни товару (роботи, послуги) може включатися один або декілька витрат замовника протягом життєвого циклу товару. Тобто застосування критерію ціни є обов'язковим, що є логічна, однак не впливає з формулювання п.2 ч.3 ст. 29 Закону, який сприймається як окремий та самостійний.

По-друге, інші критерії з п. 3 ч. 3 ст. 29 Закону – умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування можуть застосовуватися окремо з критерієм вартості життєвого циклу (без ціни).

Відтак, більш юридично коректно було використати таке формулювання, згідно якого було б зрозуміло, що ціна є обов'язковим критерієм відбору, до якого можуть застосовуватися, за необхідністю, додаткові – у виді вартість життєвого циклу або інших, визначених у пункті три, критеріїв.

По-третє, згадані раніше зміни до ч. 8 ст. 28 Закону, відповідно до яких підмінили вимогу щодо не менше, як 70 відсотків складової ціни у загальній вазі критеріїв на 70 відсотків цінового критерію/вартості життєвого циклу – що суттєво змінює ситуацію.

За таких змін прогнозування роботи та збереження охоронюваних законом інтересів суб'єктів господарювання стане майже неможливим. До прикладу на 20% зменшена вартість буде знівельована збільшеним строком гарантійного обслуговування з боку конкурента. Крім того, через відсутність рамок і обмежень не можна говорити про виключення відвертих маніпуляцій з поданням пропозицій із гарантією на 100 років чи аналогічних завідомо абсурдних, однак виграшних з боку формули оцінки аспектів.

Аналіз частини третьої показує, що вона по суті дублює положення абз. 5 ч. 1 ст. 28 Закону у чинній редакції з наявними прогалинами, які ми висвітлювали раніше – замість чіткого розподілу випадків застосування того чи іншого критерію ми отримуємо право застосовувати будь-які критерії без обмежень для будь-яких закупівель.

Про вказані проблеми згадує А.О. Олефір, відзначаючи, що через неправильний акцент при визначенні нецінових критеріїв оцінювання пропозицій можливі зловживання з боку замовників. Як приклад наводиться ситуація, за якої запропонувавши велику відстрочку платежу, учасник одержить перемогу навіть якщо запропоновані ним безпосередні властивості продукції поступаються конкурентам. Також автором зазначається щодо необхідності чіткого виділення критеріїв та механізму публічних закупівельна і порядку їх застосування, що дозволить забезпечити належне співвідношення ціни та якості лише в разі відсутності поля для вільного тлумачення з боку замовника [8, с. 6].

**Висновки.** Такий аналіз дає зрозуміти, що наявний механізм зачіпає охоронювані законом інтереси як учасників процедур закупівель, так і замовників обличчі суб'єктів господарювання та третіх осіб. Адже перші не можуть спрогнозувати необхідні ресурси та структуру суб'єктів господарювання для участі, а останні не можуть визначити найкращий та найдієвіший механізм відбору товару, роботи чи послуги, за відсутності чітко регламентованого порядку.

Це, в свою чергу, вже порушує охоронювані законом інтереси держави, яка прагне отримати найефективніший результат в рамках закупівлі, витративши найменшу суму коштів. Однак, при розгляді вказаного питання в контексті захисту охоронюваних

законом інтересів органі державної влади чи місцевого самоврядування, варто пам'ятати, що вони можуть здійснювати дії щодо захисту лише в межах та у спосіб, визначений Конституцією та законами.

Тому, для уникнення ситуації, за якої формально маємо невизначеність, яка негативно впливає на охоронювані законом інтереси сторін, які в той же час мають обмежений спектр можливих дій для їх захисту, варто чітко врегулювати закупівельні критерії.

Логічним вбачається наступне викладення певних типів критеріїв, можливих до застосування, в залежності від предмета закупівлі:

- у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг «з полиці» - ціна;
- у разі здійснення закупівлі, яка має складний характер – будівництво нетипових об'єктів (наприклад доріг державного значення), закупівля товарів, які виготовлюють під замовлення (однак нової розробки для цього не потрібно), - ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема, такими як: гарантійне обслуговування, експлуатаційні витрати, підготовка виробничих кадрів;
- у разі здійснення закупівлі, яка має спеціалізований характер - консультаційних послуг, наукових досліджень, експериментів або розробок, дослідно-конструкторських робіт (розроблення нових або значно вдосконалених продуктів, процесів тощо) - ціна разом з іншими критеріями оцінки, зокрема, такими як: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, експлуатаційні витрати, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів.



Крім того, слід запровадити обмеження щодо застосування інших критеріїв: обмежити максимальний строк гарантійного обслуговування, максимальне розстрочення оплати, експлуатаційних витрат тощо.

Саме за такого, або подібного, розподілу по групам на законодавчому рівні буде забезпечене однакове застосування норм та максимально зменшено ризик як зумисного

зловживання правом, так і помилок з необережності при визначенні критеріїв оцінки.

Слід пам'ятати, що до інтересів держави входить широкий спектр питань, тому він полягає не лише у отриманні найдешевшого товару чи послуги, а й у розвитку приватних суб'єктів господарювання, які є платниками податків до бюджетів різних рівнів.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Суханова Е.А. Гражданское право. В 4-х томах. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : [б. и.], 2008. Том 1. 720 с.
2. Пивовар Ю.І., Новаковець В.М. Фінансово-правове регулювання публічних закупівель в Україні. Монографія. Київ :ТОВ «Три К», 2012. 224 с.
3. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII. Відомості Верховної Ради. 2016. № 9. Ст. 89.
4. Щодо застосування нецінових критеріїв оцінки: Лист Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 08.10.2018 р. №3304-04/44053-06. Все про бухгалтерський облік. 2018. № 99. С. 22.
5. Дахова І.І., Чуб О.О. Багатоаспектність принципу правової визначеності щодо сучасних конституційно-правових відносин. Форум права. 2017. № 4. С. 59-68. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP\\_index.htm\\_2017\\_4\\_11.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2017_4_11.pdf).
6. Про затвердження Порядку формування ціни на продукцію, роботи, послуги оборонного призначення у разі, коли відбір виконавців з постачання (закупівлі) такої продукції, робіт, послуг здійснюється без застосування конкурентних процедур: Постанова Кабінету Міністрів України від 8 серпня 2016 р. № 517. Урядовий кур'єр. 2016. № 155.
7. Борсук Н.Я. Проблемні питання кваліфікації дій замовників конкурсних процедур закупівлі. Часопис Київського університету права. 2010. № 3. С. 90-94.
8. Олефір А.О. Проблеми публічних закупівель крізь призму європейського досвіду. Теорія і практика правознавства. 2017. Вип. 1 (11). URL:[http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2017\\_1\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2017_1_7)