

УДК 339.137.22:658

DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-18>**Гудзь О. І.**кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет «Львівська політехніка»**Панченко А. В.**кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет «Львівська політехніка»**Hudz Olha, Panchenko Anna**

National University "Lviv Polytechnic"

## ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МАТЕРІАЛАМИ СИСТЕМИ PROZORRO (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «АКВАПОЛІМЕР ІНЖИНІРИНГ»)

У статті охарактеризовано процес участі підприємств у тендерах, які розміщуються на електронних торгових майданчиках системи ProZorro. Обґрунтовано рівень конкурентоспроможності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг». Виконано аналіз конкурентів цього підприємства, для кожного з яких розраховано такі показники, як: кількість укладених угод, відсоток укладених угод у загальній кількості, вартість укладених угод, середня вартість однієї угоди, кількість укладених угод, які припадають на один рік, кількість дискваліфікацій та досвід роботи. Побудовано багатокутний конкурентоспроможності та виявлено найбільш сильних конкурентів ТОВ «Акваполімер Інжиніринг». Установлено сильні сторони підприємства (збільшення кількості та вартості укладених угод). Виявлено, що участь підприємства у тендерах сприяє збільшенню обсягів реалізованої продукції та зростанню чистого прибутку. У загальному викладено позитивні сторони системи ProZorro, які сприяють здійсненню доступного процесу моніторингу проведення тендерів для всіх сторін.

**Ключові слова:** підприємство, конкурентоспроможність, конкуренти, публічні закупівлі, тендер, торги.

## EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ACCORDING TO THE PROZORRO SYSTEM (FOR EXAMPLE OF AQUAPOLIMER ENGINEERING LLC)

The purpose of the article is to identify the basic components that form the appropriate level of competitiveness of the enterprise on ProZorro electronic platforms. This is relevant because about 4000 purchases are announced on the ProZorro system every day. In this way, enterprises can increase the sales of their products. The expert method of research was used. The process of participation of enterprises in tenders placed on ProZorro e-commerce platforms is briefly characterized. This process includes submission of tender documents by the customer, submission of proposals by participants, bidding with the choice of the winner. During the research, the level of competitiveness of Aquapolimer Engineering LLC at the ProZorro electronic trading platforms was substantiated. This company specializes in complex solution of problems in designing, assembly and installation of treatment facilities, installation of tanks. Analysis of competitors of Aquapolimer Engineering LLC, which provide similar services, has been completed. For each competitor (30 in total), such indicators are presented as: number of concluded contracts, percentage of concluded contracts in total quantity, value of concluded contracts, average value of one contract, number of concluded contracts in one year, number of disqualifications and work experience. A rating scale for these criteria has been generated. The competitiveness schedule is presented. The strongest competitors for Aquapolimer Engineering LLC are found (only 13 out of 30). A similar assessment of the competitiveness of Aquapolimer Engineering LLC was also performed for 2017-2018. The strengths of the enterprise are revealed. This is the number of contracts and the value of contracts that increase every year. The participation of the company in tenders contributes to the increase of sales and increase of net profit. The share of products sold by Aquapolimer Engineering LLC increased to 76.3% in total volume due to participation in tenders. In general, the pros of the ProZorro system are identified. These are effective public procurement, reduction of corruption risks, implementation of an accessible tender monitoring process for all parties, creation of conditions for attracting new participants to the public procurement process. The practical value of the article is that this approach allows the company to evaluate its strengths and weaknesses among competitors applying for the same tender.

**Keywords:** enterprise, competitiveness, competitors, public procurement, tender, bidding.

**JEL classification:** D44, D47.

**Постановка проблеми.** Важливою складовою частиною економічного розвитку України є забезпечення функціонування механізму державних закупівель, що реалізовується за допомогою тендерів. Тендер є запорукою формування конкурентного середовища для суб'єктів господарювання, що підтверджується ухваленням Закону України «Про публічні закупівлі» [1], який установлює правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забез-

печення потреб держави та територіальної громади, а також створенням системи ProZorro [2]. Метою створення такого проекту було зменшення корупції та підвищення довіри бізнесу у сфері державних закупівель. Сьогодні ProZorro – це сучасна система проведення відкритих та ефективних публічних закупівель, яка забезпечує створення, розміщення та публікацію тендерів онлайн, обмін між учасниками торгів інформацією та документами в електронному вигляді, доступ-

ність для аналізу та громадського контролю. У системі ProZorro щодня оголошується близько 4 тис закупівель зі щорічним бюджетом державних закупівель в обсязі 300 млрд грн. За даними ProZorro підприємство може оцінити свої переваги та слабкі сторони серед конкурентів, які можуть претендувати на один і той самий тендер.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових періодичних виданнях розглядаються основні положення тендерних закупівель, які зокрема, розкривають сутність тендеру та види тендерних закупівель [3, с. 244–245]. Представлено функції учасників тендерних відносин, особливості юридичного супроводу щодо процесу оголошення та проведення торгів, послідовність [4, с. 227; 5, с. 129–131]. Охарактеризовано основні засади використання тендерного забезпечення у системі електронних публічних закупівель [6, с. 110]. У ході аналізування періодичних видань виявлено, що основними принципами тендерних закупівель є добросовісна конкуренція серед учасників, відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель, об'єктивна оцінка тендерних пропозицій, запобігання корупційним діям і зловживанням. Частково розглядаються підходи до визначення рівня ефективності участі підприємства в державних тендерних процедурах [4, с. 228; 6, с. 112].

**Мета статті** полягає в аналізі базових складників, які формують відповідний рівень конкурентоспроможності підприємства в рамках реалізації своїх інтересів у системі ProZorro.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних ринкових умовах спостерігається посилення конкуренції серед підприємств усіх галузей промисловості. Для того щоб виділитися з-поміж конкурентів, підприємства використовують різноманітні стратегії просування товарів і послуг, засоби комунікацій зі споживачами та діловими партнерами, методи дослідження ринків тощо. В умовах конкуренції, яка щоразу посилюється, підприємства намагаються орієнтуватися безпосередньо на цільову групу споживачів. Сьогодні значна кількість потенційних споживачів першими оголошують про свої потреби у продукції і послугах на відповідних електронних торгових майданчиках. Першочергово це стосується підприємств, які реалізують відповідні проекти за рахунок бюджетного фінансування. Підприємства – виконавці таких пропозицій мають змогу запропонувати власні товари або надати послуги. Проте спершу таке підприємство повинне представити низку документів, підготовка яких є доволі затратною з позицій часу та витрат.

Процес отримання пропозиції на доставку товарів або виконання робіт здійснюється у декілька етапів. Спершу замовник розміщує тендерну документацію. Замовниками можуть бути органи державної влади, органи місцевого самоврядування та органи соціального страхування, юридичні особи (підприємства, установи, організації) та їх об'єднання, які забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на промисловій чи комерційній основі, за наявності однієї з таких ознак: юридична особа є розпорядником, одержувачем бюджетних коштів; органи державної влади чи органи місцевого самоврядування або інші замовники володіють більшістю голосів у вищому органі управління

юридичної особи; у статутному капіталі юридичної особи державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50%. У тендерній документації, зокрема, вказується інформація про необхідні технічні, якісні та кількісні характеристики предмета закупівлі, кількість товару та місце його поставки, строки поставки, перелік критеріїв та методика оцінки тендерних пропозицій тощо. Учасники подають свої тендерні пропозиції до вказаної дати. Потім відбуваються торги, у ході яких оголошується переможець процедури закупівлі, котрий відповідає всім критеріям та умовам, що визначені у тендерній документації, і визнаний найбільш економічно вигідним [1].

Отже, перед тим як приймати участь у відповідних тендерах, підприємству доцільно проаналізувати рівень своєї конкурентоспроможності на відповідному електронному торговому майданчику. Обґрунтування конкурентоспроможності підприємства потребує аналізування основних конкурентів, які часто диктують ціни на продукцію чи послуги, умови збуту, засоби щодо стимулювання збуту, вимоги до якості продукції (послуг) тощо.

ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» було створено у 2014 р. як інженерно-виробниче підприємство, яке спеціалізується на комплексному вирішенні завдань із проектування, комплектування та монтажу очисних споруд на території України та за її межами. ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» виконує роботи, частину замовлень на які отримує завдяки участі у тендерах, котрі оголошуються на торгових майданчиках системи ProZorro [7].

Ідентифікувати найбільш сильних конкурентів ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» на торгових майданчиках системи ProZorro можна на підставі багатокритеріального конкурентоспроможності. До уваги беруться такі показники, як: кількість укладених угод, відсоток укладених угод у загальній кількості, вартість укладених угод, середня вартість однієї угоди, кількість укладених угод, які припадають на один рік, кількість дискваліфікацій та досвід роботи. Вихідні дані для побудови багатокритеріального конкурентоспроможності підприємства та критерії розподілу балів представлено відповідно у табл. 1 і табл. 2.

На підставі експертного оцінювання конкурентоспроможності підприємств встановлено, що досліджуване підприємство загалом отримало 21 бал із 35 можливих. Результати багатокритеріального конкурентоспроможності зображено на рис. 1. На рисунку не відображено підприємства, які у сумі набрали менше 20 балів (ПП «Активи Львова», ТОВ «Аква-хім», ПП «Аверс-Д», ТОВ «Технафтагаз-сервіс», ТОВ «Е7 груп», ТОВ «ВСФ технологіс», ТОВ «Компанія Зіко», ТОВ «Лічен»). У перелік зазначених вище підприємств увійшли ті, які орієнтуються на незначні обсяги робіт із низьким рівнем складності (переважно доставка обладнання без монтажу). Основною причиною цього є відсутність відповідних виробничих потужностей та працівників належної кваліфікації. Середній обсяг робіт даних підприємств становить майже 5 млн грн (у ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» – 14,306 млн грн), і на рік припадає лише один тендер із середньою вартістю близько 500 тис грн (у ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» 3,4 угоди в середньому на 842 тис грн). Також на рисунку не відображено низку підприємств, які роз-

Таблиця 1

## Інформація про конкурентів ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» на торгових майданчиках системи ProZorro

Підприємства	Всього укладених угод	Укладені угоди, % до загальної кількості	Вартість укладених угод, млн грн	Середня вартість угоди, млн грн	Кількість угод, укладених за один рік	Разом дискваліфікацій	Досвід роботи, роки
1.ТОВ «Акваполімер Інжиніринг»	17	43,6	14,306	0,842	3,4	5	5
2.ТОВ «Еко-інвест»	26	53,1	34,156	1,314	3,3	7	8
3.ТОВ «Житло-інвестбуд-ЛВ»	42	45,2	260,949	6,213	3,0	11	14
4.ТОВ «Домус Еліт»	13	59,1	209,148	16,088	1,4	2	9
5.ТОВ «СК Групс»	36	48,6	181,409	5,039	4,5	12	8
6.ТОВ «Будгарант Групп»	39	46,4	424,325	10,880	7,8	24	5
7.ПП «Активи Львова»	1	5,6	0,123	0,123	0,1	7	11
8.ТОВ «Аква-хім»	4	57,1	4,399	1,100	0,6	0	7
9.ТОВ «Будівельна компанія «Сантех Буд»	11	28,2	34,281	3,116	3,7	13	3
10.ПрАТ «Львівське спеціалізоване будівельно-монтажне управління №1»	39	44,8	282,924	7,254	2,8	5	14
11.ТОВ «ВФС-захід»	54	87,1	10,833	0,201	13,5	1	4
12.ПП «МП Сантехмонтаж»	268	72,6	169,877	0,634	22,3	19	12
13.ТОВ ВКП «Промтех услуги»	20	52,6	24,772	1,239	3,3	5	6
14.ТОВ «Євромастила»	12	23,1	15,145	1,262	0,8	15	15
15.ПП «Аверс-Д»	1	3,1	2,814	2,814	0,1	6	13
16.ТОВ «Інтегровані водні технології»	54	21,7	10,353	0,192	4,9	73	11
17.ТОВ «Партнер-Дніпро»	21	51,2	1,026	0,049	1,9	4	11
18.ТОВ «Ексімкарго-трейд»	755	41,6	38,473	0,051	68,6	265	11
19.ТОВ «Гідро-вакуум Україна»	126	77,3	63,356	0,503	14,0	11	9
20.ТОВ «Технафтагаз-сервіс»	17	36,2	12,347	0,726	2,1	9	8
21.ТОВ «Роботенкс»	39	53,4	125,346	3,214	6,5	10	6
22.ТОВ «Е7 груп»	21	33,9	4,737	0,226	4,2	15	5
23.ПП «КФ ЮВК Альянс»	14	77,8	18,019	1,287	2,8	7	5
24.ТОВ «ВСФ технологіс»	12	16,2	13,986	1,166	2,4	10	5
25.ТОВ «Крафт»	16	48,5	51,166	3,198	4,0	3	4
26.ТОВ «Авадор»	40	51,9	58,945	1,474	10,0	12	4
27.ТОВ «Еталон-Ком»	33	36,3	165,47	5,014	8,3	18	4
28.ТОВ «Компанія Зіко»	12	34,3	4,682	0,390	4,0	6	3
29.ТОВ «Лічен»	2	7,4	0,374	0,187	1,0	13	2
30.ТОВ «Ж.О.К.»	12	48,0	219,772	18,314	6,0	1	2
31.ТОВ «Інжинірингова компанія «Новотех Україна»	17	70,8	8,583	0,505	8,5	1	2

Джерело: сформовано на основі [2; 8]. Інформація станом на 31.03.2020

Таблиця 2

## Критерії оцінювання підприємств

Перелік показників							Результат оцінки, у кількості балів
Всього укладених угод	Укладені угоди, % до загальної кількості	Вартість укладених угод, млн грн	Середня вартість угоди, тис. грн.	Кількість угод, укладених за один рік	Кількість дискваліфікацій	Досвід роботи, роки	
Більше 150	[81-100]	Більше 60	Більше 1100	Більше 10	0-1	Більше 10	5
81-150	[61-80]	(30-60]	(800-1100]	(6-10]	2-4	8-9	4
21-80	[41-60]	(5-30]	(500-800]	(3-6]	5-10	5-7	3
6-20	[21-40]	(1-5]	(150-500]	(1-3]	11-19	3-4	2
1-5	[1-20]	До 1]	До 150	1	Більше 20	1-2	1

Примітка. Використовується експертний метод оцінювання. 5 балів – максимальна позитивна оцінка, 1 бал – мінімальна оцінка.

ташовані в інших областях України й орієнтовані на тендерні пропозиції зі своєї або сусідніх областей. Причиною цього є особливості виконання робіт, які потребують спеціалізованого обладнання і кадрів належної кваліфікації (наприклад, будівництво і монтаж каналізаційних очисних споруд, технічна підтримка установок з очистки господарсько-побутових та виробничих стічних вод, установлення резервуарів води об'ємом до 5 тис м<sup>3</sup>). Виконання робіт в інших областях збільшує витрати підприємства на транспортування і оренду обладнання, відрядження і проживання працівників та, своєю чергою, знижує шанси на перемогу в тендерах. Сюди входять такі підприємства: ТОВ «СК Група», ТОВ ВКП «Промтех услуги», ТОВ «Євромастила», ТОВ «Інтегровані водні технології», ТОВ «Партнер-Дніпро», ТОВ «Ексімкарго-трейд», ТОВ «Гідро-вакуум Україна», ТОВ «Роботенкс», ТОВ «Ж.О.К.»

На підставі багатокутника конкурентоспроможності (рис. 1) встановлено, що найбільш сильними конкурентами розглянутого підприємства є ПП «МП Сантехмонтаж» (29 балів із 35), ПрАТ «Львівське спеціалізоване будівельно-монтажне управління № 1» (26 балів), ТОВ «Еко-інвест», ТОВ «ВФС-захід», ТОВ «Домус Еліт» (по 25 балів кожне). Ці підприємства є лідерами за вартістю укладених угод, середньою вартістю однієї угоди та часткою укладених угод у загальній кількості та досвідом роботи. Достатньо потужними конкурентами розглянутого підприємства є ТОВ «Будгарант Група» та ТОВ «Житлоінвестбуд-ЛВ» із

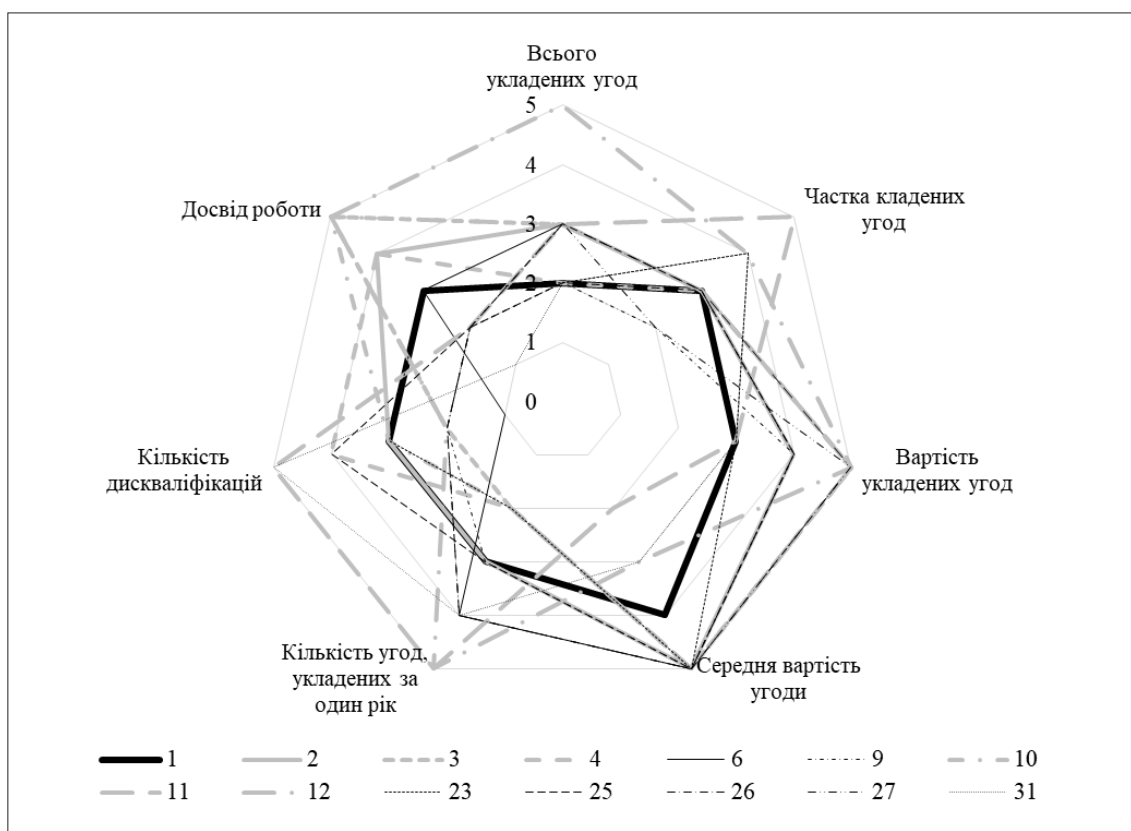
досвідом роботи понад 10 років та середньою вартістю договору відповідно 10,88 млн грн та 6,213 млн грн. Середня вартість однієї угоди ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» становить лише 0,842 млн грн, проте це значно вище від частини конкурентів. Якщо аналізувати кількість угод, які припадають на один рік, то для ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» це 3,4 угоди.

Найбільшу кількість угод укладено ПП «МП Сантехмонтаж» (близько 22,3 угоди за один рік), ТОВ «ВФС-захід» (13,5 угоди) із середньою вартістю однієї угоди 0,417 млн грн. Значна кількість угод у ТОВ «Еталон-Ком» (8,3 угоди) із середньою вартістю 5,014 млн грн. Встановлено, що кількість укладених угод залежить від досвіду участі підприємства в електронних торгах.

Найслабшими позиціями розглянутого підприємства виявлено досвід роботи на ринку (п'ять років, у основних конкурентів – понад 10 років) та кількість укладених угод (укладено 17 угод, прийнято участь у 39 торгах).

Аналогічне оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» виконувалося для 2017 і 2018 рр. Динаміку ефективності роботи підприємства на торгових майданчиках системи ProZorro відображено в табл. 3 та на рис. 2.

Оцінювання ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» за декілька років свідчить про стабільні позиції підприємства на торгових майданчиках системи ProZorro щодо кількості укладених угод із переліку поданих зая-



**Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг»** (числами відображено порядкові номери підприємств, наведені у табл. 1; сірими потовщеними лініями виділено підприємства з високою кількістю балів – понад 25, чорними тонкими лініями виділено підприємства, у яких кількість балів наближена до досліджуваного підприємства)

вок. Зміцнення конкурентоспроможності підприємству забезпечують такі показники, як середня вартість однієї угоди (зростання із 0,622 млн грн до 0,842 млн грн) та кількість угод, укладених за рік. Кількість дискваліфікацій збільшилася за рахунок того, що їх чисельність майже прямо пропорційно залежить від досвіду роботи підприємства та кількості поданих заявок на участь у тендерах. Також варто зазначити суттєвий ріст кількості конкурентів, які пропонують аналогічні послуги. Зокрема, у 2019 р. у досліджуваного підприємства з'явилися такі потужні конкуренти, як ПрАТ «Львівське спеціалізоване будівельно-монтажне управління № 1», ТОВ «Домус Еліт», ТОВ «Еко-інвест», ТОВ «Еталон-Ком» та аб.

Участь підприємства у тендерах має суттєві переваги, оскільки сприяє підвищенню результатів діяльності підприємства (абл. 4).

На підставі аналізування фінансових результатів діяльності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» виявлено поступове зростання чистого прибутку зі 170,8 тис грн у 2017 р. до 360,3 тис грн у 2019 р. Значний внесок у збільшення чистого прибутку зроблено за рахунок нарощення обсягів реалізованої продукції та послуг. Важливо те, що більші обсяги реалізації отримано у зв'язку з участю підприємства у тендерах. У 2019 р. 76,3% обсягу реалізованої продукції було забезпечено за рахунок угод, які були укладені завдяки перемозі у тендерах.



Рис. 2. Багатокутник конкурентоспроможності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» у 2017–2019 рр.

Таблиця 3

**Інформація про ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» на торгових майданчиках системи ProZorro**

Рік	Всього укладених угод	Укладені угоди, % до загальної кількості	Вартість укладених угод, млн грн	Середня вартість угоди, млн грн	Кількість угод, укладених за один рік	Разом дискваліфікацій	Досвід роботи, роки	Кількість конкурентів
2017	9	50	5,6	0,622	3	1	3	11
2018	11	42,3	8,744	0,795	2,8	3	4	19
2019	17	43,6	14,306	0,842	3,4	5	5	30

Джерело: сформовано на основі власних досліджень

Таблиця 4

**Результати діяльності ТОВ «Акваполімер Інжиніринг»**

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення	
				2018 рік – 2017 рік	2019 рік – 2018 рік
Обсяги реалізованої продукції на кінець періоду разом, тис грн	1532,3	2016,3	2656	+484	+639,7
у т. ч. обсяги реалізації на електронних торгових майданчиках системи ProZorro, тис грн	1064,2	1445,5	2026	+381,3	+580,5
у т. ч. обсяги реалізації на електронних торгових майданчиках системи ProZorro, %	69,5	71,7	76,3	+2,2	+4,6
Прибуток від реалізації продукції, тис грн	208,3	314,7	465,6	+106,4	+150,9
Чистий прибуток, тис грн	170,8	260,1	360,3	+89,3	+100,2

Джерело: сформовано на підставі фінансової звітності підприємства

**Висновки.** Система ProZorro являє собою центральну базу даних, до якої підключені торговельні майданчики, на яких і відбуваються торги. Дана система має суттєві переваги, основними з яких є: надання можливості державним підприємствам здійснювати

прозорі ефективні та економічні закупівлі; зменшення корупційних ризиків; здійснення відкритого та доступного процесу моніторингу проведення тендерів для всіх сторін; створення умов для залучення нових учасників процесу державних закупівель.

#### Список використаних джерел:

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 01.04.2016 № 922-VIII. Дата оновлення: 17.03.2020. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 27.03.2020).
2. E-tender. Торговельний майданчик для державних закупівель ProZorro. URL : <https://e-tender.ua/> (дата звернення: 27.03.2020).
3. 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. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaiv\\_2014\\_1\(2\)\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaiv_2014_1(2)_41) (дата звернення: 30.03.2020).
4. Заєць Н.М. Оцінювання учасників тендерних закупівель як елемент механізму економії державних коштів. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2012. Вип. 22(2). С. 225–230. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu\\_e\\_2012\\_22\(2\)\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22(2)_39) (дата звернення: 30.03.2020).
5. Нікола С.О. Теорія проведення тендерів стимулювання екологоорієнтованого бізнесу. *Економічні інновації*. 2017. Вип. 65. С. 127–134. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn\\_2017\\_65\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2017_65_17) (дата звернення: 30.03.2020).
6. Ключак О.В. Діагностика тендерного забезпечення підприємств у системі електронних публічних закупівель. *Інтернаука*. 2017. № 3(2). С. 108–114. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2017\\_3\(2\)\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_3(2)_27) (дата звернення: 30.03.2020).
7. ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» : офіційний вебсайт підприємства. URL : <https://aquapolymer.com.ua/> (дата звернення: 31.03.2020).
8. Результати участі ТОВ «Акваполімер Інжиніринг» у тендерах на платформі публічних закупівель ProZorro. URL : <https://clarity-project.info/tenderer/39422720> (дата звернення: 31.03.2020).

#### References:

1. Pro publichni zakupivli: Zakon Ukrainy vid 01.04.2016. № 922-VIII. Data onovlennia: 17.03.2020 [On Public Procurement: Law of Ukraine dated 01.04.2016 No 922-VIII. Updated: 17.03.2020] (electronic resource). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (accessed 27 March 2020).
2. E-tender. Torhovelnii maidanchyk dlia derzhavnykh zakupivel ProZorro [ProZorro Public Procurement Marketplace] (electronic resource). Available at: <https://e-tender.ua/> (accessed 27 March 2020).
3. 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] (electronic journal), no. 1(2), pp. 242-247. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaiv\\_2014\\_1\(2\)\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaiv_2014_1(2)_41) (accessed 30 March 2020).
4. Zaiets N. M. (2012) Otsiniuvannia uchastykiv tendernykh zakupivel yak element mekhanizmu ekonomii derzhavnykh koshtiv [Evaluation of tenderers as an element of the mechanism of saving public funds]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky* [Scientific papers of Kirovograd National Technical University. Economic sciences] (electronic journal), no. 22(2), pp. 225-230. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu\\_e\\_2012\\_22\(2\)\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2012_22(2)_39) (accessed 30 March 2020).
5. Nikola S. O. (2017) Teoriia provedennia tenderiv stymuliuвання ekolohoorientovanoho biznesu [The theory of tendering for the promotion of eco-oriented business]. *Ekonomichni innovatsii* [Economic innovation] (electronic journal), no. 65, pp. 127-134. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn\\_2017\\_65\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2017_65_17) (accessed 30 March 2020).
6. Kliuvak O. V. (2017) Diahnostyka tendernoho zabezpechennia pidpryemstv u systemi elektronnykh publichnykh zakupivel [Diagnostics of tender support of enterprises in the system of electronic public procurement]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka"* [International scientific journal "Internauka"] (electronic journal), no. 3(2), pp. 108-114. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj\\_2017\\_3\(2\)\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_3(2)_27) (accessed 30 March 2020).
7. TOV "Akvapolimer Inzhynirynh": ofitsiinyi veb-sait pidpryemstva [Aquopolymer Engineering LLC: the official website of the company] (electronic resource). Available at: <https://aquapolymer.com.ua/> (accessed 31 March 2020).
8. Rezultaty uchasti TOV "Akvapolimer Inzhynirynh" u tenderakh na platformi publichnykh zakupivel "ProZorro" [Results of Aquopolymer Engineering LLC participation in public procurement platform ProZorro] (electronic resource). Available at: <https://clarity-project.info/tenderer/39422720> (accessed 31 March 2020).