

Бродовська О. Г.

аспірант

Класичного приватного університету

Brodovska O. H.

Postgraduate Student

Classical Private University

ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В США: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

THE EXPERIENCE OF THE GOVERNMENT PURCHASE ACTIVITY ORGANIZATION IN THE USA: LESSONS FOR UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто досвід організації державної закупівельної діяльності в США, визначено що в цій країні державні закупівлі є дієвим інструментом управління економікою. Розглянуто рівні, на яких реалізуються державні замовлення на ринку США, виділено тенденції розвитку системи державних закупівель у США. Подано історичні етапи розвитку американського законодавства про закупівлі.

Ключові слова: державні закупівлі, захист економічної конкуренції, конкурентоспроможність державних закупівель, державні контракти.

Вступ. В сукупності проблем налагодження ефективної системи державних закупівель особливої актуальності набувають питання фінансового забезпечення та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Необхідність їх розв'язання особливо зростає в сучасних умовах розвитку вітчизняної системи державних закупівель. На сьогодні ринок державних закупівель в Україні перебуває в процесі реформування, його рівень набагато нижче, ніж у країнах з багаторічними ринковими традиціями. Саме тому зарубіжний досвід організації державної закупівельної діяльності буде корисним для сучасної України.

У зарубіжній і вітчизняній літературі приділяється багато уваги дослідженню інституціональних аспектів розвитку державної закупівельної діяльності. Зокрема, проблемам інституціональних відносин між державою та приватним сектором присвячені праці Т. Веблена, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Ходжсона та ін. Серед вітчизняних учених слід назвати О. Амошу, В. Дементьєва, А. Гриценка, В. Сікору, А. Чухна та ін. Проблеми взаємодії держави і бізнесу у своїх працях аналізували С. Адонін, Т. Барнеков, Т. Боголіб, Р. Бойл, В. Варнавський, Т. Єфіменко, Я. Кузьмінов, М. Мейер, Д. Річ, М. Ролль, Л. Фабіус, А. Фербеке та ін.

Аналіз соціально-економічних проблем українського суспільства показав, що формування інституту державної закупівельної діяльності вимагає системного підходу. Існує потреба в уточненні понятійного апарату економічної науки у сфері впровадження інституту державних закупівель, обґрунтуванні та розробці концептуальних засад розвитку системи державних закупівель, удосконаленні механізму бюджетного фінансування державних закупівель шляхом введення процедури попереднього контролю, розвитку.

Мета дослідження – розглянути і проаналізувати зарубіжний досвід організації державної закупівельної діяльності, з метою визначення стратегічних напрямів розвитку цієї сфери суспільного життя.

Результати. Відомо, що практично в усіх країнах держава є на ринку найважливішим закупником продукції.

У США частка держзакупівель становить близько 15% національного бюджету, тобто 200 млрд. дол. США на рік. Такі значні обсяги держзакупівель роблять завдання забезпечення їх ефективності первинним. Унаслідок особливостей історичного розвитку США далі за інші розвинуті країни просунулися в організації системи держзакупівель, що ґрунтується виключно на ринкових принципах. На відміну від країн Європи з досить сильним державним сектором у виробничій сфері (передусім, в оборонних галузях), промисловий потенціал США, включаючи виробництво озброєнь, завжди перебуває в основному в приватних руках. Зусилля державних органів із забезпечення загальнонаціональних потреб спрямовувалися на пошук методів закупівель, здатних якнайкраще врахувати громадські інтереси при повному дотриманні законних прав власників [153].

Як впливає з визначення державного ринку США, державні замовлення реалізуються на чотирьох рівнях: федеральному, штатному, муніципальному, місцевому.

Серед розвинутих країн уряд США є найбільшим замовником товарів і послуг для потреб державного споживання. У книзі «США: держава і ринок» зазначено, що державний ринок поділений на три основні частини: військово-промислове споживання (військова техніка, паливо, сировина, послуги, проведення цивільних і військових програм НДДКР); загальнодержавне споживання (стандартні товари, машини, механізми, устаткування, транспортні послуги, будівництво державних будівель і споруд, державні запаси сировини, матеріалів тощо); внутрішньовідомче цивільне споживання (машини, устаткування, товари, сировина, паливо, матеріали, засоби зв'язку, транспорт, послуги, НДДКР).

Державне замовлення – це складний і багатогранний механізм, «зведення законів США в мініатюрі». Він регулює всі сторони діяльності підрядника й замовника в особі держави. Державні замовлення на товари і послуги, за законодавством США, полягають у такому: «придбання (чи безпосередньо пов'язана з ним господарська діяльність) з недержавних джерел приватної власності, неособистих або особистих послуг, включаючи будівництво, шляхом заку-

півлі, ренти, позики, земельної власності, укладення договору або бартерної угоди (обміну)» [153].

Небувале зростання обсягу держзакупівель у США в ХХ ст. послужило причиною створення та вдосконалення відповідної законодавчої бази. У 1930 р. сукупний щорічний обсяг держзакупівель становив близько 8,5 млрд дол., з них 1,3 млрд дол. – закупівлі федерального уряду (решта – закупівлі держорганів штатів, графств, муніципальних округів), а в 1950 р. загальний обсяг дорівнював 37,9 млрд дол. (у тому числі федеральні – 18,4 млрд дол.), в 1970 р. – 219,5 і 96,2 млрд дол. відповідно, а в 1995 р. обсяг держзакупівель у США досяг майже 1500 млрд дол., причому до 500 млрд дол. припадало на федеральні закупівлі й до 1000 млрд дол. – на закупівлі, здійснювані урядовими органами штатів та інших територіальних одиниць, що мають самостійний бюджет. При цьому 80% із загального федерального обсягу становлять закупівлі по лінії Мініборони США [153].

Перший закон з регулювання системи федеральних державних закупівель був ухвалений у США в 1792 р. Цим законом міністерствам фінансів і оборони були дані повноваження здійснювати закупівлі від імені американської держави. Потім законодавство про федеральні закупівлі безперервно розвивалося й удосконалювалося, поступово набуваючи сучасної форми федеральної контрактної системи як сукупності встановлених державою правил закупівель і органів, що здійснюють їх.

У розвитку системи держзакупівель у США можна виділити ряд тенденцій. У періоди війн (Першої і Другої світових, війни в Кореї) держава посилювала втручання у виробництво, віддавала перевагу проведенню обмежених закритих торгів, широко використовувала прямий розподіл замовлень. Це сприяло прискоренню військових поставок (що, звичайно, було важливо в умовах військових дій), проте водночас завжди супроводжувалося посиленням корупції й різким зниженням ефективності закупівель. У післявоєнні періоди під тиском вимог про підвищення ефективності витрачання коштів платників податків і про забезпечення рівного доступу до держзамовлень відбувалося повернення до використання принципів відкритої конкуренції. Відбувалася постійна боротьба між спробами введення якомога повнішої регламентації процесу закупівель (що призвело до бюрократизації і збільшення часу, необхідного для дотримання процедур) і прагненням до забезпечення гнучкості відповідно до обставин, що змінюються, що, у свою чергу, підвищуючи відповідальність конкретних осіб, збільшувало можливості для зловживань.

Завдання підвищення ефективності використання бюджетних коштів часто суперечило необхідності вирішення інших суспільно значущих завдань, таких як розвиток власного виробництва тощо. Зазвичай подібні питання гостро поставали в періоди економічних криз. Не випадково, що саме після Великої депресії в американське законодавство про державні закупівлі було введено ряд положень, спрямованих на захист прав робітників, зайнятих на виконанні державних замовлень (мінімальні ставки оплати, обмеження наднормових тощо). Хоча подібні вимоги здорожували виробництво, вони знімали соціальну напругу і побічно сприяли поліпшенню якості продукції.

До цього ж часу належить ухвалення відомого закону «Купуй американське» (1933), спрямованого на підтримку національної промисловості. Цей закон не забороняв закупівлі іноземних товарів (за винятком деяких «критично важливих»), але зобов'язував державні органи купувати виготовлені в США товари, навіть якщо вони були дещо дорожчі за імпорتنі (на 6% для усіх товарів і

на 12% для товарів, вироблених у трудовитратних районах). Попри те, що протекціонізм тощо місцевих виробників нині не відіграє помітної ролі, законодавство про закупівлі й зараз використовується для вирішення деяких соціальних питань. Крім трудовитратних районів, преференції встановлені для малого бізнесу й підприємств, що перебувають у власності представників етнічних меншин. У деяких штатах контракти на постачання окремих товарів (наприклад, номерні знаки автомобілів) можна укладати тільки з підрядниками, що входять до Промислової корпорації федеральних в'язниць.

Таким чином, історія розвитку американського законодавства про закупівлі може бути подана як постійний пошук балансу вимог, що відповідають умовам моменту. Досвід США показує, що навряд чи можна створити універсальний, придатний на усі часи механізм регулювання держзакупівель.

У нинішньому вигляді механізм здійснення держзакупівель у США в основному склався до 1984 р., коли було прийнято Кодекс законодавчих і підзаконних актів, що в сукупності називається «Правила закупівель для федеральних потреб». У цьому зведенні правил визначено принципи політики у сфері закупівель, а також встановлено численні й детально викладені вимоги щодо порядку та процедур, яким повинні слідувати всі федеральні органи при здійсненні закупівель і розміщенні замовлень [153].

«Правила закупівель для федеральних потреб» містять понад 1000 сторінок і мають 53 розділи, кожен з яких присвячений окремому аспекту держзакупівель. Перші шість розділів розглядають загальні питання укладення державних контрактів, наступні шість розділів присвячені аспектам планування закупівель. Розділ 13 містить опис спрощених процедур щодо укладення контрактів на суму 25 тис. дол. США і менше (без проведення торгів), а в розділах 14 і 15 розглядаються специфічні процедури закупівель за найбільш великими контрактами. У наступних розділах розглянуто питання трудового права стосовно виконання держзамовлень, правила та процедури контролю за ходом виконання контрактів, типові статті й форми.

На додаток до Правил міністерство оборони США керується спеціальним документом «Правила закупівель для потреб оборони – Доповнення», в якому подано інструкції щодо застосування Правил у межах закупівель по лінії МО, а також містяться деякі додаткові вимоги й правила, застосовані тільки до оборонних закупівель і замовлень. Правила не є самостійним документом та використовуються тільки в поєднанні з Правилами РАК.

Інформація, що міститься в двох вищезгаданих документах, охоплює увесь спектр закупівель, здійснюваних на федеральному урядовому рівні. Близько 500 сторінок у цих документах займають типові статті контрактів і ще близько 250 сторінок – різні типові форми.

Цікавий сам принцип побудови і видання Правил. Усі розділи, глави і параграфи мають наскрізну нумерацію і друкуються у вигляді вільних аркушів, підшитих у теки. Зміни, що приймаються, і доповнення до Правил розсилаються за передплатою також у вигляді вільних аркушів, які вкладаються в теки, при цьому вилучаються розділи і параграфи, що втратили силу. Новим передплатникам висилається так званий «базовий набір» чинних на цей момент правил, а надалі – усі зміни в міру їх появи. Правила закупівель, у тому числі ті, що стосуються оборонних питань, є загальнодоступною інформацією, одержувачами передплати можуть бути як урядові, так і приватні установи, наприклад фірми, що регулярно беруть участь у виконанні держзамовлень.

Спостереження за однаковим застосуванням правил держзакупівель і координація нормотворчості в цій сфері

покладені на *Управління федеральної закупівельної політики*. Це Управління, створене в 1974 р. спочатку тільки для розробки єдиних закупівельних Правил РАК, в 1988 р. Конгресом США було перетворено на постійний державний орган. Як визнають американські експерти, робота Управління, особливо на перших етапах, проходила в обстановці суперечок, передусім з Міністерством оборони, яке критикувало УФЗП за «бюрократизм» і нездатність враховувати специфічні завдання інших відомств. Грунтуючись на набутому досвіді, тим же законом 1988 р. була створена міжвідомча Рада з регулювання федеральних закупівель, на яку і була покладена розробка узгодженої державної політики в цій сфері.

Відповідно до американської правової традиції *найважливіше значення має питання про те, які органи мають право укладати контракти від імені американської держави*. Правомочність відомств на здійснення державних закупівель завжди встановлювалася законом, а коло відомств, які могли закуповувати товари і послуги для власних потреб безпосередньо на ринку, завжди було обмеженим. В окремі періоди право укладати державні контракти надавалося виключно Міністерству фінансів США (закон 1910 р.), проте найчастіше це право мали також і оборонні міністерства. Нині, за чинним законодавством, на федеральному рівні правом здійснювати закупівлі на ринку володіють: Міністерство оборони США (МО), Національне агентство з авіонавтики і дослідження космічного простору (НАСА), Агентство з НДДКР в енергетиці й Адміністрація загальних послуг – організація, що здійснює закупівлі для всіх інших відомств США.

Федеральні державні органи США побудовані за функціональним принципом і, за винятком вищеперелічених відомств (внаслідок значного обсягу закупівель і режиму секретності), не залучені в пряму господарську діяльність. У зв'язку з цим їх потреби обмежені лише тим, що необхідно для службової діяльності.

Адміністрація загальних послуг (АЗП) централізованого закуповує та зберігає на своїх складах («роздрібних магазинах») матеріали й устаткування, необхідні для забезпечення роботи державного апарату (папір, комп'ютери, копіювальні машини тощо). Вона ж централізовано управляє всім парком автомобілів, що належать уряду США, укладає контракти на постачання федеральних будівель електроенергією тощо. Міністерства і відомства щорічно подають до Адміністрації загальних послуг заявки на плановані ними до придбання товари і послуги, а потім закуповують необхідне в «магазинах», належних АЗП, за гуртовими цінами з невеликою надбавкою, що забезпечує утримання цієї системи. У цілому за рахунок того, що АЗП купує продукцію великими партіями через торги, загальні витрати істотно скорочуються. За час існування АЗП, заснованої в 1949 р., неодноразово виникали скандали, пов'язані з корупцією і зловживанням, проте за останні 10-15 років її діяльність була введена в суворі межі й істотно вдосконалена.

Слід зазначити той факт, що в США державні чиновники, які займаються закупівлями, є особливою посадовою групою, що називається «Співробітники по закупівлях». Іноді загальний обсяг функцій, пов'язаних із закупівлями, розділяється: співробітники з контрактації займаються тільки укладенням контрактів, а співробітники з адміністрування контрактів здійснюють контроль за виконанням уже укладених контрактів. Це досить значна професійна група держслужбовців: в Міністерстві оборони США – від 30 до 40 тис. осіб, в АЗП – понад 20 тис. (включаючи продавців належних АЗП магазинів).

Як наголошують американські експерти, робота «державних закупників» вимагає високої кваліфікації і накладає величезну відповідальність. Образно кажучи, закупники працюють ніби «в акваріумі», оскільки кожен їх крок контролюють державні ревізійні служби. Їх діяльність, з одного боку, перебуває під пильною увагою громадськості й засобів масової інформації, а з іншого – зазначає різних впливів з боку постачальників, «що проштовхують» свої товари і послуги. Тому вони зацікавлені в наявності чітких правил і процедур закупівель, дотримуючись яких вони забезпечують власну професійну безпеку. У 1976 р. був утворений Федеральний інститут закупівель, що здійснює підготовку й підвищення кваліфікації працівників цього профілю, і, зважаючи на «чутливість» посади закупника, Конгрес США законом 1988 р. встановив вимоги до доброчесності цієї категорії службовців (стандарту етичної поведінки). Зарплата співробітників по закупівлях у середньому вище, ніж в інших категоріях федеральних службовців, що цілком обґрунтовано, враховуючи як кваліфікацію, що вимагається, так і рівень відповідальності та «спокою».

За винятком невеликого числа спеціально обумовлених випадків, усі державні закупівлі розподіляються на конкурсній основі, оскільки відкрита конкуренція: призводить до «справедливих», помірних цін; гарантує рівні можливості всіх підприємств і фірм; допомагає уникнути корупції в розподілі держзамовлень.

У більшості випадків повноцінна відкрита конкуренція за отримання державних замовлень досягається при використанні відкритих торгів з поданням заявок у запечатаних конвертах. Водночас правилами допускається використання закритих торгів, а також методу запиту конкурентних пропозицій потенційних постачальників, які потім обговорюються в ході переговорів з ними. Дуже рідко й тільки в особливих випадках дозволяється здійснювати закупівлі товарів або послуг за допомогою неконкурентних процедур (закупівлі в єдиного джерела). У подібних обставинах посадовець закупівельного органу повинен у письмовій формі обґрунтувати причини використання цього методу, а також свій вибір.

Нині в закупівельній політиці держави особливий акцент робиться саме на використання конкуренції. Навіть військове відомство США виступає на підтримку використання конкуренції при розподілі замовлень на складні системи озброєння.

Особлива увага в США приділяється *всесірному залученню малого бізнесу до виконання державних контрактів*, у тому числі на субпідрядних умовах. Законодавство вимагає виділення певної частки первинних контрактів (ця частка різна залежно від предмета закупівель); при укладенні великих контрактів як одного з критеріїв відбору вводиться обов'язкове залучення малих фірм до субпідрядів у розмірі встановленого відсотка від загальної вартості замовлення.

Особливо активно йде процес залучення малого бізнесу для участі в НДДКР. Дуже часто саме невеликі фірми залучають мобільні й дуже продуктивні групи дослідників, а іноді такі групи створюються спеціально для реалізації перспективної науково-технічної ідеї. Міністерство оборони США щороку публікує перелік тим наукових розробок, що цікавлять його, і досліджень, роботу над якими воно готове здійснювати на основі контрактів з малими підприємствами інноваційного і дослідницького профілю. Програма МО із залучення малих фірм складається з декількох етапів, що відповідають стадіям реалізації певної ідеї, з підключенням на завершальній фазі досить великих фірм, що мають ресурси для втілення ідеї у виробництві.

При загальній державній політиці підтримки малого бізнесу практика показує, що самим держзамовникам і їх співробітникам простіше мати справу з обмеженою кількістю великих фірм, ніж із численними дрібними постачальниками. У зв'язку з тим, що найпростіший спосіб «відсікти» дрібного постачальника – зробити висновок про його невідповідність, в США був встановлений особливий порядок визначення «правомочності» малих підприємств. Якщо співробітник по закупівлях виносить ухвалу про невідповідність малого підприємства, що запропонувало в ході торгів мінімальну ціну, то таке рішення в обов'язковому порядку направляється до Адміністрації у справах малого бізнесу (АМБ), яка має право провести свою власну оцінку відповідності малого підприємства за прийнятими критеріями, і посадовці, відповідальні за закупівлі, зобов'язані підкорятися рішенню АМБ.

У США активно застосовуються *преференції*, які надаються при закупівлях на федеральному рівні, рівні штатів і муніципалітетів. У преференційних програмах різних рівнів дається опис і визначення преференційних груп (підприємства представників національних меншин; малий бізнес; підприємства, що перебувають у невідповідних умовах; ветерани; зони з надмірною робочою силою; вітчизняні виробники в цілому), вказуються відповідні цілі, а також встановлюються процедури їх застосування.

Застосовуються два методи: *обов'язковий відсоток участі* і *преференційний відсоток*. Перший спосіб передбачає визначення обов'язкового відсотка участі в закупівлях певних преференційних груп, виходячи з федеральних законів або законів штатів.

Застосування преференційних коефіцієнтів полягає в тому, що держава встановлює процентну диференціальну надбавку, що додається до оцінної ціни заявок претендентів, на яких не поширюються преференції.

Іноді для окремих преференційних претендентів використовуються обидва вказані способи. Практикується введення диференційованих преференційних коефіцієнтів для різних пільгових груп. Наприклад, для підтримки вітчизняних виробників стосовно великого бізнесу встановлюється 6% преференційний коефіцієнт, а до малого – 12%.

Формальне федеральне законодавство США – Правила РАК не поширюється на закупівлі, здійснювані урядовими органами штатів і інших територіальних одиниць, що мають самостійний бюджет. З 1960 р. в країні робилися спроби уніфікації законодавства про закупівлі, проте тільки деякі штати привели свої закони у відповідність з рекомендаціями. Хоча кожен штат США має власні закони про закупівлі, усі ці закони спираються на загальноприйняті принципи і мають багато спільного. До того ж закупівлі місцевих органів концентруються на порівняно невеликій групі товарів і послуг (будівельні роботи, медичні товари) і не включають, як правило, закупівлі складної техніки, як, наприклад, озброєння. Але, незважаючи на це, федеральний уряд США вимагає дотримання своїх правил при закупівлях, здійснюваних за рахунок коштів трансфертів з федерального бюджету.

Державний контракт містить не лише правові й економічні вимоги. В ході виконання державного замовлення доводиться вдаватися до цілого комплексу заходів для його виконання. До державного замовлення належать умови патентування, ліцензування та передачі технологій, використання державної власності, виробництва й устаткування, отримання кредитів і позик, залучення сторонніх організацій для виконання замовлення, найм робочої сили. Тобто структура державного замовлення включає соціальні, виробничі й науково-технічні вимоги.

Слід детальніше зупинитися на економіко-господарських відносинах двох учасників: держави-замовника і підрядника (організації-виконавця) при виконанні державного контракту. Обидва учасники є рівноправними партнерами при виконанні державного контракту. Законодавство США чітко формулює обов'язки двох сторін: «Постачальник зобов'язаний продати приватну власність або послуги, включаючи будівництво, покупець-держава – їх сплатити».

І хоча законодавством визначено рівні права держави-замовника й організації-підрядника при виконанні державного контракту, слід зауважити, що значні привілеї і переваги за державою-замовником. Федеральне контрактне право, що регулює відносини між державою-замовником і організацією-постачальником, передбачає односторонню відмову від замовлення державою-підрприємцем. У цьому полягає фундаментальна відмінність контрактного права на приватно-капіталістичному ринку, що регулює відносини між окремими компаніями-постачальниками.

Усі види господарської діяльності в межах виконання державного замовлення регулюються такими економіко-правовими складовими: федеральними законами, що приймаються Конгресом; державними і відомчими положеннями (підзаконними актами) – наказами Президента; умовами і положеннями державних контрактів, які формулюються урядом і корпорацією-виконавцем; рішеннями судів за претензіями і державного арбітражу; положеннями федерального контрактного права; господарською практикою, що склалася.

Найбільш важливу роль у вищеперелічених законних актах відіграє закон про федеральний бюджет. На його основі Конгрес щорічно затверджує розміри бюджету. Виконання його витратної частини є обов'язковим для уряду. Залежно від прийняття щорічного бюджету кожне федеральне відомство, агентство або виконавчий орган приймає свій річний бюджет і величину асигнувань на постачання товарів, робіт і послуг. Такий метод організації бюджету дає змогу уряду США здійснювати довгострокові науково-технічні і військові програми, наприклад, від 100 млн до 500 млн дол., що, у свою чергу, дає змогу планувати витратну частину бюджету.

Крім того, комплекс заходів державно-правового регулювання, здійснюваний у ході виконання державного замовлення на товари і послуги, дозволяє найефективніше використати державну власність федерального уряду США, а саме за рахунок оренди, купівлі й продажу державного майна, земельної власності та устаткування, зберігання й накопичення матеріальних ресурсів, передачі для управління наукових центрів, заводів, аеродромів та інших промислових підприємств. На базі здійснення державних контрактів уряд США будує свої міжнародні відносини із зарубіжними партнерами з приводу передачі технологій і права доступу на державний технологічний ринок США.

Таким чином, економіко-правове регулювання державних замовлень, а саме система прок'юременту, зачіпає всі сторони господарської діяльності США і дає змогу найефективніше використати кошти федерального уряду, урядів штатів і місцевих органів.

Висновки. Таким чином, усе сказане вище дає змогу зробити такі висновки. Система прок'юременту є найважливішим важелем державного регулювання економіки будь-якої країни. За допомогою державних закупівель уряд забезпечує виконання своїх економічних і соціальних програм, держава стимулює розвиток тих або інших галузей народного господарства, підтримує національних виробників з боку міжнародної конкуренції, забезпечує

проведення наукових досліджень, створення та впровадження нових технологій, підтримує малий бізнес, а також регулює деякі соціальні процеси. Держава, будучи споживачем продукції цілого ряду галузей, справляє значний вплив на динаміку та структуру економіки.

Аналіз досвіду організації закупівель і розміщення замовлень для держпотреб в США показує, що існуючі порядки розміщення держзамовлення добре зарекомендували себе, оскільки були розроблені з урахуванням економічної політики держави, національної специфіки організації виробництва, менталітету, об'єктивних економічних відносин, що склалися, особливостей відносин між різними гілками влади.

Проведений аналіз виявив, що найбільш важливими рисами функціонування конкурсних торгів на закупівлю товарів, робіт і послуг для держпотреб, що дають змогу досягти цілей торгів є: детальний і точний опис предмета закупівель; суворе виконання сторонами – учасниками торгів існуючих правил та інструкцій; використання пре-

ференцій; активне залучення й підтримка участі малих підприємств у конкурсних торгах; розроблена та ефективно діюча на практиці система контролю за процесом здійснення закупівель від початку до кінця; відпрацьований механізм досудового вирішення спорів; активне впровадження в процес здійснення закупівель для державних потреб електронної торгівлі, що є ключовим напрямом економічного розвитку в XXI ст.

Разом з позитивним досвідом не можна не відзначити наявність проблем, що є спільними як для систем держзамовлень США так і для інших країн. Це, передусім, корумпованість чиновників, зайва жорсткість правил, недостатньо розвинене в законодавчій базі врахування специфічних особливостей закупівлі послуг, невирішені питання практичного застосування електронно-лотових торгів на міжнародному рівні, зарегламентованість процесу організації закупівель, існування розбіжностей у законах про закупівлі для держпотреб на державному й місцевому рівнях влади.

Список використаних джерел:

1. Покрещук О.О. Державні закупівлі: тендери. Національні і міжнародні аспекти / [О.О. Покрещук, О.Х. Юлдашев, З.В. Максименко, О.І. Мостовий] – К.: Зовнішня торгівля, Автограф, 2003. – 383 с.
2. Роуз-Екерман Сьюзен Корупція та урядування. Причини, наслідки та зміни / Сьюзен Роуз- Екерман; [пер. з англ. С.Кокізюк, Р.Ткачук]. – К.: К і С, 2004. – 296 с.
3. Саниахметова Н. Конкурентное законодательство в государствах с развитой рыночной экономикой / Н. Саниахметова // Підприємство, господарство і право. – 2003. – № 4. – С. 5–8.
4. Ставська Л.С. Контроль за проведенням державних закупівель / Л.С. Ставська // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8 (38). – С. 18.

Аннотация. В статье рассмотрено опыт организации государственной закупочной деятельности в США, определено, что в этой стране государственные закупки являются действенным инструментом управления экономики. Рассмотрены уровни, на которых реализуется государственный заказ на рынке США, выделены тенденции развития системы государственных закупок в США. Подано исторические этапы развития американского законодательства о закупках.

Ключевые слова: государственные закупки, защита экономической конкуренции, конкурентоспособность государственных закупок, государственные контракты.

Summary. The author examines in the article an experience of government purchase activity organization in the USA, determines that the public purchasing is the effective instrument of the economy management in this country. The levels on that government businesses have been considered in the article which will be realized at the market of the USA, progress of the system of the public purchasing trends has been distinguished in the USA. The historical stages of development of the American legislation have been given about purchases.

The task of increase to efficiency of the use of budgetary facilities often conflicted with the necessity of decision of other publicly meaningful tasks in the USA, such as development of own production and others like that. Usually similar questions sharply appeared in periods of economic crises. Not by chance, that the row of the positions has been sent to defense the rights for workers exactly after Major depression in the American legislation about the public purchasing who worked on the implementation government businesses. Although similar requirements made a production expensive, they took off social tension and side assisted the improvement of the products quality.

The works and services for state necessities give an opportunity to attain the aims of trade by the most essential lines of functioning of competitive trade on the purchase of commodities: the detailed and exact description of the article of purchases; severe implementation by parties - participants of trade of existent rules and instruction; the active bringing in and support of participation of small enterprises in competitive trade; working out and effectively operating in practice checking system after the process of realization of purchases from start to finish; exhaust mechanism of pre-trial decision of spores; active introduction in the process of realization of purchases for the state necessities of electronic trade that are the key trend of economic development in XXI of century.

Together with positive experience it is impossible to mark the presence of problems which are general as for the systems of state orders of the USA so for other countries. It, foremost, is corruption of the officials, superfluous inflexibility of rules, specific features of services purchase which are determined not enough in a legislative base, open questions of practical application of plumb electronic-line trade at the international level, a difficult process of organization purchases, existence of divergences in laws on purchases for state necessities on the state and local levels of power.

Keywords: public purchasing, defence of economic competition, competitiveness of the public purchasing, state contracts.