

ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ОБМЕЖЕНОГО ДОСТУПУ МСП ДО ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ: ДОСВІД КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС

У статті визначені основні перешкоди участі малих та середніх підприємств (МСП) в сфері публічних закупівель та розглянуті рекомендації щодо полегшення їх доступу до процедур публічних закупівель. Досвід країн-членів ЄС показує високу соціально-економічну значущість МСП в розвитку системи електронних закупівель та успішного економічного зростання держав-членів ЄС. Зниження адміністративного навантаження, використання безкоштовних онлайн-джерел інформації, які допоможуть компаніям та організаціям-замовникам ознайомитись з різними формами документальних свідчень, необхідних для транскордонних тендерів на державні замовлення, застосування Європейського єдиного документу про закупівлі, створення своєрідних консорціумів МСП і пошук найбільш економічно вигідних пропозицій сприятиме зростанню рівня конкуренції, стимулюванню інновацій та підвищенню економічного розвитку держави.

Ключові слова: публічні закупівлі, малі та середні підприємства (МСП), перешкоди участі МСП в публічних закупівлях, безкоштовне онлайн-джерело інформації eCertis, Європейський єдиний документ про закупівлі (ESPD), рекомендації щодо полегшення доступу малих та середніх підприємств до процедур публічних закупівель.

В статье определены основные препятствия участия малых и средних предприятий (МСП) в сфере публичных закупок и рассмотрены рекомендации по облегчению их доступа к процедурам публичных закупок. Опыт стран-членов ЕС показывает высокую социально-экономическую значимость МСП в развитии системы электронных закупок и успешного экономического роста государств-членов ЕС. Снижение административной нагрузки, использование бесплатных онлайн-источников информации, которые помогут компаниям и организациям-заказчикам ознакомиться с различными формами документальных свидетельств, необходимых для трансграничных тендеров на государственные заказы; применение Европейского единого документа о закупках, создание своеобразных консорциумов МСП и поиск наиболее экономически выгодных предложений будет способствовать повышению уровня конкуренции, стимулированию инноваций и повышению экономического развития государства.

Ключевые слова: *публичные закупки, препятствия участия МСП в публичных закупках, бесплатный онлайн-источник информации eCertis, Европейский единый документ о закупках (ESPD), рекомендации по облегчению доступа малых и средних предприятий к процедурам публичных закупок.*

The article outlines the main obstacles to the participation of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the field of public procurement and considers recommendations to facilitate their access to public procurement procedures. The experience of the EU member states shows high socio-economic importance of SMEs in the development of the electronic procurement system and successful economic growth of the EU Member States. Reducing the administrative burden, using free online sources of information that will help companies and client organizations to get familiar with various forms of documentary evidence required for cross-border public procurement tenders, the application of the European Single Procurement Document, the creation of distinct SME consortia, and the search for the most economically advantageous offers will promote the increase of the level of competition, stimulation of innovations and the increase of economic development of the state.

Keywords: *public procurement, small medium-sized enterprises (SMEs), barriers to SME participation in public procurement, eCertis, European Single Procurement Document (ESPD), recommendations for facilitating the access of small and medium-sized enterprises to public procurement procedures.*

Постановка проблеми. Досвід зарубіжних країн показує високу соціально-економічну значущість малого і середнього підприємництва для успішного економічного зростання і процвітання держави. Малий та середній бізнес багато в чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість валового внутрішнього продукту. Основна функція підприємництва, яка є надзвичайно важливою - соціальна. Це, перш за все, створення робочих місць. Проте, створення малих та середніх підприємств (МСП) також є передумовою для позитивних структурних змін векономіці, заяких традиційні сектори із застарілими технологіями скорочуються або трансформуються, із'являються нові сектори, що базуються на інтенсивному використанні знань та впровадженні інновацій.

В Україні сектор МСП охоплює 99,9% від загальної кількості (1,97 млн.) підприємств та фізичних осіб-підприємців, зареєстрованих станом на 2015 р. В той же час, в країні налічувалось лише 423 великих підприємства (0,1%). Однак

ці компанії обіймають непропорційно значну частку економіки, що у багатьох випадках негативно впливає на здатність МСП функціонувати, зростати, виробляти товари та надавати послуги на конкурентних засадах. Розвиток малого та середнього бізнесу, який у ЄС є основним з двигунів економіки, в Україні не має суттєвих змін. Наприклад, в Данії малий бізнес створює 80% ВВП, в Італії – 60 %, а в середньому в країнах ЄС близько 55-60 %. У той же час, заданими Кабінету Міністрів, в Україні, незважаючи на те, що малими вважаються 90% всіх зареєстрованих приватних підприємств, їх питома вага у ВВП не перевищує 12-14 % [6].

На зачаткування та діяльність малих та середніх підприємств значною мірою впливають проблеми, з якими вони стикаються. У цілому, проблеми МСП в Україні, як і в решті країн, які розвиваються, значною мірою подібні до тих, з якими стикаються МСП у розвинених країнах, але в Україні ці проблеми дуже часто є більш гострими порівняно з іншими країнами. Опитування підприємців в Україні показало, що найбільшими проблемами для них є: недостатній попит на продукцію (близько 60% опитаних відзначили цю проблему); надмірне оподаткування (майже 43% респондентів відзначили цю перешкоду, зазначаючи, що рівень податкового навантаження в Україні перевищує рівень податкового навантаження більшості країн, що розвиваються); несприятливий регуляторний клімат та високий регуляторний тиск (ці перешкоди були названі 35,9% та 19% опитаних підприємств відповідно) [1, с. 15].

Проте, спілка українських підприємців провела дослідження настроїв малого та середнього бізнесу. За даними дослідження, 67% малих та середніх підприємств в Україні розширили свою діяльність у минулому році. В 2018 році 89,7% опитаних прагнуть підвищити обсяги реалізації своєї продукції чи послуг; 75% – розширити штат; 50% – прогнозують вихід на нові ринки; 39,7% – планують відкрити новий вид діяльності. Такі результати свідчать, що незважаючи на всі перешкоди, малий і середній бізнес в Україні має потенціал

та прагнення до розвитку і в цьому прагненні держава має надавати їм економічну підтримку [2].

Європейські країни вже давно зрозуміли, що МСП відіграють роль локомотива економіки Європи та прагнуть стимулювати підприємництво і поліпшувати ділове середовище для МСП, завдяки чому останні зможуть повноцінно реалізувати свій потенціал в умовах сучасної глобальної економіки. У 2008 році ЄС затвердив Small Business Act, що отримав власну назву Think Small First (“Спочатку думай про малих”). Одним із принципів цього Акту є адаптування інструментів державної політики до потреб МСП щодо сприяння участі МСП у державних закупівлях.

За даними «Звіту про сприяння полегшенню доступу малих та середніх підприємств до процедур публічних закупівель» у 2013 році понад 21 мільйон МСП забезпечували понад 88,8 млн робочих місць у всьому ЄС. МСП, зареєстровані в ЄС, становлять 99,8 % усіх підприємств, та генерують понад половину ВВП Європи. У 2011 році в ЄС закупівлі у публічному секторі (публічні закупівлі) становили приблизно 10% ВВП ЄС, і аналогічний показник останніми роками не втратив своєї актуальності. Домінуюче положення МСП підтверджується тим фактом, що в середньому частка МСП в державах-членах ЄС (за винятком компаній сфери фінансових послуг) становить 97-99% з-поміж усіх підприємств, однак, відповідна частка їх участі у публічних тендерах не демонструє подібних пропорцій [11]. Публічні закупівлі впливають на регіональний розвиток, економічне зростання, підвищення рівня зайнятості та стимулювання інноваційності, тож беззаперечно важливим питанням при розробці політики розвитку економіки держави є врахування політики у сфері публічних закупівель з особливою увагою на залученні та активізації участі МСП у державних закупівлях. Тоді як у країнах-членах ЄС та інших розвинених країнах питання участі МСП в публічних закупівлях розробляється досить активно, в Україні наразі відсутнє будь-яке чітке та послідовне бачення в цьому питанні. Зважаючи на це, дослідження проблем полегшення доступу

МСП до участі у процедурах проведення державних закупівель на сьогодні є досить актуальним.

Аналіз актуальних досліджень. Проблеми організаційно-правового функціонування ринку державних закупівель досліджували у своїх наукових працях такі вітчизняні і зарубіжні вчені та фахівці, як Галушак М. [3], Карасьова В. [4], Малолітнева В. [5], Мицик О.О., Олефір А. О. [7], Смиричинський В., Ткаченко Н.Б. [10], Шатковський О. [11], Martin Trybus, Marta Andrecka [15], Flynn Anthony, Paul Davis [12,13] та інші. Враховуючи динамічні зміни у сфері закупівельного законодавства та актуальність проблематики, цій питанню потребують постійного вивчення. Проте ступінь наукової розробленості у вітчизняній теорії та практиці саме проблем участі МСП у державних закупівлях, залишається недостатнім.

Метою статті є висвітлення проблемних питань у сфері полегшення доступу вітчизняних МСП до участі у державних закупівлях; вивчення досвіду реформування законодавства про державні закупівлі у країнах-членах ЄС з метою надання нових можливостей для МСП; розроблення пропозицій щодо можливих шляхів вирішення окреслених проблем для України.

Виклад основного матеріалу. Електронні закупівлі є ефективним інструментом розширення ринку збуту для будь-яких компаній незалежно від їх розміру та напрямку діяльності. Але відсутність добросовісної конкуренції, викликаної олігархічною / монополістичною бізнес-моделлю поряд з недоліками державних закупівель, перешкоджає МСП в їх доступі до місцевих, регіональних та міжнародних ринків. МСП мають обмежений доступ до ринку державних закупівель. Тим не менш, було б не справедливо сказати, що положенню МСП у сфері публічних закупівель не приділяється увага.

Попри ненадійну статистику щодо рівня участі МСП та успішності українських публічних тендерів дані веб-порталу з публічних закупівель показують, що МСП в Україні є дуже активними учасниками тендерів і досягли досить відчутного успіху в присудженні договорів. Наприклад, навіть за короткий період з 1 по 10 травня 2016 року МСП було присуджено 460

договорів (або 71%) із 648 за той самий період. В Україні частка малого та середнього бізнесу, який бере участь у публічних закупівлях, більша, ніж в ЄС на 18 відсоткових пунктів. Про це заявив під час VII Міжнародного форуму з конкурентної політики перший заступник міністра економічного розвитку та торгівлі Максим Нефьодов [8].

Водночас важливо пам'ятати про існування основних проблем для МСП стосовно процесу здійснення державних закупівель у будь-якій країні, у тому числі і в Україні. Серед них: централізація закупівель і агрегування вимог і попиту, що виникають із великих контрактів, можуть спричинити майже автоматичне виключення МСП із тендерного процесу; кваліфікація і тенденції публічного сектора до роботи з меншою кількістю надійних (перевірених часом) постачальників замість новачків матиме негативний вплив на МСП [11].

В Індексі економічної політики у сфері МСП (SME PI, 2016) наводиться оцінка прогресу у запровадженні державної політики щодо МСП в шести країнах Східного партнерства (СП) з метою оцінки застосування десяти принципів Акту з питань малого бізнесу для Європи (АМБ). Індекс демонструє, що прогрес України у сфері розвитку МСП з 2012 року був незначним. На малюнку нижче наведено оцінки по 10 принципах АМБ (1 – нижча оцінка, 5 – вища оцінка) (рис.1).



Рисунок 1 - Індекс економічної політики у сфері МСП, Україна (2012, 2016)
Джерело: SME Policy Index (2012, 2016) [9].

Україна відстає майже за всіма показниками (див. таблицю нижче), в той час, як Грузія – лідер у регіоні (табл. 1).

Таблиця 1 - Бали України в Індексі економічної політики у сфері МСП (2016)

Показники індексу	Україна	Середній бал в країнах СП	Кращі показники
1. Навчання навичок підприємництва та жіноче підприємництво	2,25	2,52	2,70 (Грузія)
2. Банкрутство та надання другого шансу для МСП	2,05	2,71	3,16 (Вірменія)
3. Нормативно-правова база формування політики щодо МСП	2,45	2,95	3,51 (Молдова)
4. Середовище діяльності МСП	3,81	4,01	4,33 (Грузія)
5а. Послуги з підтримки МСП і стартапів	1,84	3,13	3,93 (Вірменія)
5b. Державні закупівлі	2,73	3,12	4,04 (Грузія)
6. Доступ МСП до фінансування	3,22	3,28	3,76 (Грузія)
7. Стандарти і технічне регулювання	4,34	3,76	Україна
8а. Навички підприємництва	2,56	2,66	3,0 (Грузія)
8b. Інновації	1,86	2,57	2,91 (Вірменія і Білорусь)
9. МСП у зеленій економіці	1,22	1,99	2,48 (Грузія)
10. Інтернаціоналізація МСП	1,63	2,79	3,60 (Грузія)

Джерело: SME Policy Index (2012, 2016) [9].

Як ми бачимо, за доступом участі МСП у публічних закупівлях, Україна не дотягує навіть до середнього балу в країнах Східного партнерства. У той же час за період 2012 - 2016 роки ситуація не на багато покращилась. Тобто актуальною на сьогодні є проблема адаптації інструментів державної політики до потреб МСП, щодо сприяння участі МСП у публічних закупівлях та кращому використанню можливостей. Для України у зв'язку з активною політикою євроінтеграції є дуже корисний досвід країн-членів ЄС щодо

підтримки МСП, зокрема і їх доступу до ринку публічних закупівель.

МСП, зареєстровані в ЄС, становлять 99,8 % усіх підприємств, та генерують понад половину ВВП Європи; фактично, МСП забезпечують два з трьох робочих місць. МСП також стимулюють підприємницький дух та інноваційну діяльність по всьому ЄС, тож вони мають важливе значення для посилення конкурентоспроможності та підвищення зайнятості населення. З огляду на важливість МСП в економіці Європи, вони посіли центральне місце в політиці ЄС на найвищому рівні. У зв'язку з цим Нова Директива про публічні закупівлі (2014/24/ЄС) 12 приділяє велику увагу участі МСП у публічних закупівлях. Однією з причин оновлення закупівельних правил ЄС були саме наміри поліпшити можливості для участі МСП. Держави-члени ЄС намагаються покращувати умови розвитку сильної основи для МСП з метою збільшення конкуренції у сфері публічних закупівель, отримання державою оптимального співвідношення ціни і якості та підвищення ефективності публічних закупівель. Таким чином досвід ЄС, міг би стати в пригоді при поліпшенні доступу МСП до ринку публічних закупівель в Україні.

Відповідно, розглянемо основні перешкоди та визначимо рекомендації з урахуванням досвіду країн-членів ЄС, які будуть корисними для України. По-перше, великі конкурсні торги є основною перешкодою участі МСП в сфері публічних закупівель. Так, відповідно до нових Директив ЄС з публічних закупівель, замовникам пропонується ділити великі контракти на лоти. Якщо замовник приймає рішення про відмову від такого поділу, у звіті або закупівельних документах мають бути надані пояснення та обґрунтування даного вибору (п. 78 Преамбули Директиви 2014/24). Але, для захисту конкуренції та забезпечення надійності поставок, кількість лотів, на які може претендувати один господарюючий суб'єкт, підлягає обмеженню.

По-друге, перешкодою вважаються непропорційні (стосовно предмета контракту) вимоги щодо економічного і фінансового потенціалу постачальників. Відповідно, як до попередніх Директив з державних закупівель, так і нових, для оцінки фінансової спроможності постачальників

замовник має право встановлювати вимоги про наявність мінімального річного обороту постачальника. Втім, згідно з новими правилами, такий мінімальний річний оборот не повинен перевищувати вартість контракту у два рази, крім певних випадків, які наприклад, стосуються ризиків, пов'язаних із характером роботи, послуги або товару. Якщо ж замовник вирішує, що вимоги до мінімального обороту мають встановлюватись на більш високому рівні, ніж двократна оціночна вартості контракту, окремий звіт або документація конкурсних торгів мають містити опис основних причин такого рішення.

По-третє, перешкодою для участі малих і середніх підприємств у тендерах, є насамперед адміністративне навантаження (необхідність надавати значну кількість сертифікатів або інших документів, пов'язаних із підтвердженням відсутності підстав для відмови в участі у тендері). На позитивну оцінку заслуговує запровадження в зарубіжній практиці єдиного документа щодо закупівель (European Single Procurement Document). Європейський єдиний документ про закупівлі (ESPD) являє собою форму декларації самообслуговування, яка використовується в процедурах державних закупівель замовниками і постачальниками в ЄС. До введення ESPD компанії повинні були представляти різні документи, щоб довести, наприклад, сплату податків або чи не були вони засуджені за злочинну діяльність. Зараз, компанії можуть виконувати ці зобов'язання за єдиною формою декларації ESPD. Фактичні документи надаються тільки переможцем тендера. Служба ESPD також інтегрована з eCertis - інструментом, що використовується для ідентифікації та порівняння сертифікатів, які повинні надаватися у процедурах державних закупівель в ЄС.

ESPD і eCertis грають вирішальну роль в цифровій трансформації державних закупівель. Вони відіграють певну роль в переході країн ЄС до повних електронних закупівель, значно зменшуючи адміністративний тягар і спрощуючи доступ МСП до тендерів. Повний потенціал eESPD буде досягнутий, коли тендери будуть надавати посилання на репозиторії, в яких зберігаються дані, що підтверджують їх відповідність критеріям виключення і

вибору. Таким чином, eESPD буде діяти як «бізнес-паспорт» для компаній, які беруть участь в тендерах в будь-якій країні ЄС. Такий досвід, на нашу думку, був би дуже корисним для України.

По-четверте, для забезпечення конкурентної участі у великих тендерах малих і середніх підприємств, необхідно дозволити групам суб'єктів господарювання подавати колективні пропозиції, тобто створювати своєрідні консорціуми. Створення консорціумів - як варіант спільної участі в тендерах декількох МСП та посилення їхнього потенціалу. Така політика передбачає встановлення послаблених вимог для учасників консорціуму МСП до участі в тендерах. Наприклад, прийняття того факту, що вимога до фінансово-економічного стану або технічних і фахових умінь повинна виконуватись консорціумом загалом та не обов'язково стосуватись кожного його окремого учасника. При цьому слід дотримуватись таких умов: усі постачальники мають відповідати економічним, фінансовим, технічним, професійним вимогам. Спеціальні вимоги можуть встановлюватися щодо окремих учасників, наприклад, стосовно партнера, що представляє групу; виконання важливих завдань може покладатися на конкретних учасників групи. Що стосується вітчизняних е-тендерів, то доцільним було б створення сторінки на веб-сайті системи ProZorro, на якій можуть реєструватися МСП з метою вивчення можливостей партнерства з іншими зацікавленими МСП для спільної участі у великих контрактах.

По-п'яте, хоча багато МСП мають можливість брати участь у державних закупівлях але «незнання або страх» процесу закупівель може обмежити їх здатність брати участь в тендерах. Так, наприклад, дослідження МСП свідчать про те, що вони найчастіше не знають як отримати доступ до публічних закупівель. Крім того, у МСП не вистачає часу і ресурсів, необхідних для отримання контрактів. Це особливо стосується контрактів з більш низькою вартістю, які не можуть широко рекламуватись. З цією метою, на веб-сайті системи ProZorro доцільно створити дуже помітний розділ для реклами контрактів з низькою вартістю. Відповідно, покращення комунікації державного

сектора і МСП підвищить поінформованість МСП про можливості й процеси публічних закупівель.

По-шосте, договори на надання послуг та поставки інноваційної продукції потрібно присуджувати найбільш економічно вигідній пропозиції (НЕВП) на відміну від учасників, які пропонують найнижчу ціну. Присудження НЕВП дозволяє МСП підвищувати рівень продажу їхнього високотехнологічного досвіду. На думку науковців, принцип ефективності та економності не означає автоматичний вибір постачальника, який запропонував найнижчу ціну (проте, на сьогодні це основний критерій, що використовується у публічних закупівлях). Необхідно брати до уваги також інші критерії, що характеризують економічну вигоду, а саме: якість продукції, умови і строки постачання, наявність додаткових послуг (ремонт та обслуговування) тощо. Таким чином, оцінювання ефективності публічних закупівель має здійснюватися на основі зіставлення сукупних вигід і витрат упродовж усього періоду корисної експлуатації блага, яке закуповується. Тому не можна ігнорувати фундаментальне правило щодо «оптимального співвідношення ціни та якості» [3].

Висновки і перспективи подальших досліджень. На сьогодні, законодавчі зміни, щодо запровадження електронних закупівель в Україні, дали позитивні результати в сфері публічних закупівель та їх відповідність встановленим стандартам ЄС. До позитивних результатів належать такі елементи, як прозорість та конкурентність закупівель. Система публічних закупівель стала більш ефективним механізмом, який дозволяє задовольнити потреби держави в якісній продукції за найдешевшими цінами. Але МСП недостатньо представлені у сфері публічних закупівель у порівнянні із загальною питомою вагою МСП в економіці. Відповідно, наближення національної системи публічних закупівель до стандартів ЄС полягає не лише в перенесенні правових норм, а й в наближенні до основних напрямів політики ЄС, серед яких сприяння поліпшенню участі МСП у сфері публічних закупівель з метою підвищення рівня конкуренції, стимулювання інновацій та

економічного розвитку держави. Ці питання мають стати ключовими у подальших наукових дослідженнях сфери публічних закупівель.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ

1. Біла книга. Політика розвитку МСП в Україні [Електронний ресурс]. URL: http://radakmu.org.ua/uploads/file/-/whitebook_sme2015.pdf
2. Галелюка Марія Напрямки розвитку малого та середнього бізнесу. Feb. 21, 2018 [Електронний ресурс]. URL: <http://www.smedevelopment.info/articles/get/79/>.
3. Галушак М. Державні закупівлі в Україні: теоретичні аспекти та практичні проблеми [Текст] / М. Галушак // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1 (30). – С. 43- 53.
4. Карасьова В. Історія розвитку державних закупівель [Текст] / В. Карасьова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 9. – С. 105-110.
5. Малолітнева Веста Ринки публічних закупівель стають більш закритими? [Електронний ресурс]. URL: <http://blog.liga.net/user/vmalolytneva/article/28575>
6. Морозова Катерина SME: opportunities for development in the Southern region. [Електронний ресурс]. URL: <https://eba.com.ua/en/msb-mozhlyvosti-dlya-rozvytku-u-pivdenomu-regioni/>
7. Олефір А.О. Проблеми публічних закупівель крізь призму європейського досвіду. [Електронний ресурс]. URL: <http://tlaw.nlu.edu.ua/article/viewFile/89582/99325>
8. Публічні закупівлі: МСП в Україні у порівнянні з ЄС частіше беруть участь у торгах [Електронний ресурс]. URL: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1720286-publichni-zakupivli-msp-v-ukrayini-u-porivnyanni-z-yes-chastishe-berut-uchast-u-torgakh>
9. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку) 17 листопада 2016 року (проект) [Електронний ресурс].

URL: http://brdo.com.ua/wp-content/uploads/2016/11/UA_clean_revised_corrected_SME_Strategy_16_11_2016.doc

10. Ткаченко Н. Б. Моделювання та аналіз процесу здійснення державних закупівель / Н. Б. Ткаченко // Статистика України. - 2015. - № 1. - С. 31-35. [Електронний ресурс]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2015_1_7

11. Шатковський О. Звіт про сприяння полегшенню доступу малих та середніх підприємств до процедур публічних закупівель [Електронний ресурс]. URL: http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2016/08/Report-on-SME-access-to-Public-Procurement_UKR.pdf

12. Anthony Flynn, Dr Paul Davis Investigating compliance with SME friendly procurement policy [Електронний ресурс]. URL: http://doras.dcu.ie/20952/1/Final_eVersion_Dec2015.pdf

13. Anthony Flynn, Paul Davis The Policy-Practice Divide and SME-friendly Public Procurement [Електронний ресурс]. URL: http://doras.dcu.ie/21003/1/EPC_Nov2014_Accepted_Version.docx

14. European Single Procurement Documentande Certis <http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/e-procurement/esp/>

15. Martin Trybusand, Marta Andrecka Favouring Smalland Medium Sized Enterprises with Directive 2014/24/EU? [Електронний ресурс]. URL: https://epppl.lexxion.eu/data/article/11641/pdf/epppl_2017_03-007.pdf