УДК 339.9:351.712:334.012.64
DOI: https://doi.org/10.32782/2415-3583/42.30

Шепель О.С.
доктор філософії з міжнародних економічних відносин
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ORCID: https://orcid.org/0009-0003-9200-9925

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ТА ПЕРСПЕКТИВ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті розглянуто публічні закупівлі як інструмент державного попиту та механізм підтримки малого і середнього бізнесу. Визначено економічні передумови участі МСП у державному контрактуванні та систематизовано основні інформаційні, процедурні, фінансові й поведінково-інституційні бар'єри. Проаналізовано підходи до підтримки МСП у системах публічних закупівель ЄС, США, Канади, Китаю та України, що дало змогу виокремити цільову, конкурентно-інклюзивну, бар'єрно-редукційну, масштабно-стимулюючу та цифрово-трансформаційну моделі. Особливу увагу приділено ролі цифровізації, відкритих даних, ProZorro та Prozorro Market у зниженні трансакційних витрат і розширенні доступу підприємств до державного контрактування. Обґрунтовано напрями вдосконалення закупівельної політики України з урахуванням міжнародного досвіду та завдань повоєнного відновлення.

Ключові слова: *публічні закупівлі, малий і середній бізнес, МСП, державний попит, трансакційні витрати, конкуренція, інклюзивне зростання, цифровізація, міжнародний досвід, економічна політика, Prozorro.*

Постановка проблеми. У сучасній економічній системі публічні закупівлі слід розглядати як інструмент не лише ресурсного забезпечення державного сектору, а й опосередкованого впливу на структуру ринку, інтенсивність конкуренції та параметри доступу суб'єктів господарювання до платоспроможного державного попиту. У цьому контексті особливого значення набуває включення малого і середнього бізнесу до системи державного контрактування, оскільки саме МСП забезпечують гнучкість ринкової пропозиції, підтримують зайнятість і сприяють диверсифікації постачальницької бази [1–3].

Водночас фактична участь МСП у публічних закупівлях у більшості країн залишається нижчою від їхнього економічного потенціалу через дію стійких трансакційних і організаційних бар'єрів, серед яких складність процедур, непропорційні кваліфікаційні вимоги, дефіцит фінансових ресурсів та інформаційна асиметрія [3–6]. За таких умов науково значущим є з'ясування того, які саме моделі підтримки МСП через публічні закупівлі забезпечують найбільшу економічну результативність, якими є їхні наслідки для конкуренції та ефективності державних витрат, а також які елементи міжнародного досвіду можуть бути адаптовані до українських умов з урахуванням цифрової трансформації системи закупівель і завдань повоєнного відновлення [7–9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика участі малого і середнього бізнесу у публічних закупівлях перебуває в полі зору міжнародних організацій і сучасної академічної літератури, однак значна частина наявних праць або зосереджена на інституційних механізмах підтримки, або аналізує окремі бар'єри участі МСП без формування цілісної порівняльно-економічної рамки [1–3]. У матеріалах ОЕСР та Європейської Комісії наголошується, що полегшення доступу МСП до публічних закупівель сприяє інклюзивному зростанню, посиленню конкуренції та розширенню ринкових можливостей малого бізнесу, хоча самі закупівельні системи й далі містять структурні та процедурні бар'єри для таких підприємств [1–3].

Серед сучасних зарубіжних досліджень основна увага приділяється перешкодам, що стримують участь МСП у державному контрактуванні. Так, Л. Махуві та Б. Ізраель виокремлюють дефіцит інформації, складність тендерних процедур, фінансові обмеження, нестачу компетенцій і нерівність конкурентних умов як основні чинники низької участі МСП у закупівлях [4]. Т. О. Акенройе та ін. доводять, що бар'єри участі МСП у публічних закупівлях мають взаємопов'язаний характер, тому універсальні політичні рішення не забезпечують однакового ефекту для всіх груп підприємств [5]. Е. Мванаумо, С. Кілака, С. Чісумбе та Е. Т. Мванаумо встановили, що на ефективну участь МСП визначально впливають параметри тендерного процесу, інституційні умови та поведінкові характеристики самих підприємств [6]. Важливим є і підхід С. Сюе, яка розмежовує преференційні та фасилітаційні інструменти підтримки, що дає змогу оцінювати політику щодо МСП не лише за формальними показниками участі, а й з позицій її впливу на конкуренцію, витрати замовника та довгострокову економічну самостійність підприємств [7].

У працях українських дослідників публічні закупівлі розглядаються переважно як інструмент підвищення прозорості, конкуренції та розширення доступу бізнесу до державного попиту. Зокрема, І. Б. Висоцька та В. М. Висоцький наголошують на позитив-

© Шепель О.С., 2026
Стаття поширюється на умовах ліцензії відкритого доступу (CC BY 4.0)

ному впливі Prozorro на доступність тендерів і зниження бюрократичного навантаження, Т. В. Синиця та І. В. Осьмірко акцентують на бар'єрах участі МСП і необхідності їх мінімізації, а Н. С. Меджибовська емпірично доводить активну роль мікробізнесу в українській системі закупівель. Найбільш наближеною до теми статті є праця Н. В. Захарченко, Н. В. Добрової та С. С. Журила, де публічні закупівлі безпосередньо трактуються як інструмент розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [8–13].

Метою статті є здійснення порівняльного економічного аналізу міжнародних моделей використання публічних закупівель як інструменту підтримки малого і середнього бізнесу та обґрунтування можливостей адаптації найбільш результативних підходів до українських умов. Для досягнення поставленої мети у статті передбачається з'ясувати економічну сутність публічних закупівель як механізму алокації державного попиту та інструменту розширення ринкових можливостей МСП, систематизувати основні бар'єри їх участі у закупівельних процедурах і визначити вплив таких бар'єрів на конкуренцію, трансакційні витрати та доступ до державного контрактування, здійснити порівняльний аналіз підходів до підтримки МСП у системах публічних закупівель ЄС, США, Канади, Китаю та України, виявити переваги й обмеження преференційних та фасилітаційних механізмів підтримки з позицій їх впливу на інклюзивність, конкурентність і ефективність використання бюджетних ресурсів, а також обґрунтувати практичні напрями вдосконалення участі малого і середнього бізнесу у публічних закупівлях України з урахуванням міжнародного досвіду, цифрової трансформації закупівельного середовища та потреб повоєнного економічного відновлення.

Методи дослідження. Методологічну основу дослідження становлять положення інституціональної економіки та теорії державного сектору. Для досягнення поставленої мети використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Метод наукової абстракції застосовано для визначення економічної сутності публічних закупівель як інструменту підтримки малого і середнього підприємництва. Методи аналізу та синтезу використано для виявлення основних чинників, що впливають на участь МСП у закупівельних процедурах, та узагальнення міжнародного досвіду їх підтримки.

Порівняльний аналіз використано для дослідження моделей підтримки МСП через системи публічних закупівель у країнах ЄС, США, Канаді, Китаї та Україні. Інституціональний підхід дав змогу оцінити вплив регуляторного середовища та організаційних механізмів на доступ підприємств до ринку закупівель. Системний підхід забезпечив розгляд публічних закупівель як механізму взаємодії державного попиту, конкуренції та розвитку підприємництва.

Метод класифікації застосовано для виокремлення основних моделей підтримки МСП у сфері публічних закупівель. Структурно-функціональний аналіз використано для оцінки ролі цифрових інструментів, зокрема ProZorro та Prozorro Market, у зниженні трансакційних витрат і розширенні доступу постачальників до закупівельних процедур. Методи логічного узагальнення використано для формулювання висновків і рекомендацій щодо вдосконалення системи публічних закупівель України в умовах післявоєнного відновлення.

Виклад основних результатів дослідження. Публічні закупівлі в сучасних економічних системах слід трактувати як формалізований інституційний механізм реалізації державного попиту, за допомогою якого бюджетні кошти конвертуються у стабільний ринок збуту для суб'єктів господарювання приватного сектору. У цьому контексті вони виступають важливим інструментом державного впливу на галузеву структуру економіки, рівень конкурентного середовища та умови доступу підприємств до гарантованого попиту, забезпеченого державними фінансовими ресурсами. Економічне значення публічних закупівель є надзвичайно вагомим. Зокрема, у країнах ОЕСР їхній обсяг становить близько 12 % валового внутрішнього продукту та майже третину сукупних державних видатків, тоді як у державах-членах Європейського Союзу цей показник досягає приблизно 14 % ВВП. Такий масштаб зумовлює зростання ролі закупівельної системи не лише як механізму задоволення потреб органів державної влади та бюджетних установ, а й як дієвого інструменту реалізації економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національної економіки, стимулювання інноваційної активності та розвиток підприємницького сектору [1–3].

Залучення малого і середнього бізнесу до публічних закупівель має виразний економічний сенс як для держави, так і для самих підприємств. Для МСП участь у закупівлях означає доступ до відносно передбачуваного і платоспроможного попиту, зниження залежності від циклічної волатильності приватного ринку, підвищення стабільності грошових потоків та розширення можливостей масштабування діяльності [1; 3; 13]. Для держави ширша участь МСП означає диверсифікацію постачальницької бази, посилення конкурентного тиску на тендерах, зниження ризику олігополізації державного попиту та потенційне підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. У цьому контексті публічні закупівлі можна трактувати як специфічний механізм інклюзивного економічного зростання, у межах якого держава не лише купує, а й формує умови для структурної інтеграції малого бізнесу в систему суспільного відтворення [1; 2].

Водночас ефективність використання публічних закупівель як інструменту підтримки МСП прямо залежить від рівня трансакційних витрат входження на ринок державного контрактування. Міжнародні аналітичні матеріали та наукові праці свідчать, що формальна відкритість закупівельного ринку не гарантує автоматичного включення малих підприємств до тендерного середовища, якщо сама система є процедурно складною, фінансово обтяжливою або інформаційно непрозорою. Саме тому теоретично і практично важливо оцінювати не лише масштаби закупівельного ринку, а й ту інституційну архітектуру, яка визначає, хто саме здатен отримати доступ до державного попиту та за яких економічних умов [3; 5; 7].

З позицій економічної теорії публічні закупівлі доцільно інтерпретувати як форму інституціоналізованого попиту держави, що виконує одночасно фіскально-забезпечувальну, координаційну та стиму-

люючу функції. Їхня особливість полягає в тому, що держава виступає не абстрактним регулятором, а безпосереднім ринковим агентом, який через контрактування здатен впливати на поведінку постачальників, стимулювати конкуренцію або, навпаки, відтворювати структури високої концентрації [1; 2]. Для сектора МСП це має принципове значення, оскільки саме доступ до державного попиту може компенсувати слабші стартові позиції малих компаній порівняно з великим бізнесом у капіталоємних або стандартизованих сегментах ринку [1; 3].

Економічний ефект залучення МСП до публічних закупівель проявляється в кількох площинах. По-перше, це розширення ринку збуту, що особливо важливо для підприємств із обмеженою клієнтською базою та низькою диверсифікацією доходів [1; 13]. По-друге, це стимулювання конкуренції, коли участь більшої кількості постачальників у тендерах зменшує можливості для рентного ціноутворення та збільшує імовірність отримання економічно вигіднішої пропозиції для держави [1; 3; 5]. По-третє, це підвищення інклюзивності економічного зростання, оскільки бюджетні витрати частково транслюються не через вузьке коло домінуючих виконавців, а через ширшу мережу малих постачальників, часто локалізованих у конкретних регіонах [1; 11]. По-четверте, це структурний ефект, пов'язаний із тим, що держава може через закупівлі підтримувати не лише обсяг виробництва, а й певні типи економічної активності — інновації, локальне виробництво, цифрові сервіси, логістику, освітні й медичні послуги [2; 7; 17].

Разом із тим участь МСП у державному контрактуванні обмежується тим, що закупівельний ринок є ринком із високими специфічними витратами входження. На відміну від звичайного товарного обміну, участь у публічних закупівлях потребує не лише запропонувати товар чи послугу, а й пройти складну процедуру допуску, підготувати пакет документів, засвідчити відповідність кваліфікаційним вимогам, іноді надати забезпечення пропозиції або контракту, а також витримати часовий лаг між поданням заявки та оплатою. Саме це пояснює, чому реальна роль МСП у закупівлях визначається не тільки відкритістю тендерів, а й тим, наскільки система знижує або підвищує трансакційні витрати участі.

У наукових дослідженнях бар'єри участі МСП у публічних закупівлях доцільно класифікувати за чотирма основними блоками: інформаційними, процедурними, фінансовими та поведінково-інституційними [3–7]. Інформаційні бар'єри проявляються через недостатню видимість закупівельних можливостей, складність пошуку релевантних тендерів, слабку аналітичну спроможність малих підприємств і високу ціну доступу до потрібної інформації [4; 7]. Процедурні бар'єри пов'язані з надмірною складністю документації, непропорційними кваліфікаційними вимогами, великими лотами та часовими витратами на участь [3; 5; 9]. Фінансові бар'єри охоплюють дефіцит обігового капіталу, необхідність надання гарантій, затримки платежів і високі витрати підготовки тендерної пропозиції [4; 6; 13]. Поведінково-інституційні бар'єри включають недовіру до держави як замовника, відсутність досвіду, низьку мотивацію до участі та недостатнє розуміння логіки тендерного процесу [5; 6]. (Див. табл. 1)

Економічний ефект цих бар'єрів полягає в тому, що вони штучно звужують коло потенційних постачальників і підвищують ціну доступу до державного попиту. Для великих компаній такі витрати, як правило, є масштабно нейтральними або принаймні відносно прийнятними, тоді як для МСП вони можуть перевищувати очікувану маржу від контракту, фактично спричиняючи самовиключення з ринку закупівель. У результаті навіть формально конкурентна система може відтворювати поведінкову монополізацію, коли участь у тендерах беруть переважно ті учасники, які вже мають необхідні ресурси, досвід і адміністративну інфраструктуру [4–7].

З економічної точки зору бар'єри участі МСП у закупівлях слід трактувати як чинники, що знижують продуктивність державного попиту. Чим менша кількість реальних учасників ринку і чим вищі трансакційні витрати входження, тим слабшим стає конкурентний ефект закупівельної процедури, а відтак вищою є імовірність отримання державою менш ефективного результату у співвідношенні «ціна – якість» [1; 3; 5]. Саме тому сучасна політика підтримки МСП у публічних закупівлях дедалі більше зміщується від формального відкриття процедур до активного зниження вартості входження на цей ринок [3; 7; 9].

Порівняльний аналіз дає змогу виокремити щонайменше п'ять моделей участі МСП у державному контрактуванні: цільову, конкурентно-інклюзивну, бар'єрно-редукційну, масштабно-стимулюючу та цифрово-трансформаційну [2; 7; 10–13; 14–23]. (Див. табл. 2)

США репрезентують цільову модель, в якій підтримка малого бізнесу вимірюється і контролюється через систему кількісних показників. У 2024 фінансовому році малий бізнес отримав 183,48 млрд дол. США федеральних контрактів, що становило 28,76 % scorecard-eligible spending і перевищило базову уря-

Таблиця 1 – Бар'єри участі МСП у публічних закупівлях та їх економічні наслідки

Група бар'єрів	Типові прояви	Економічний наслідок
Інформаційні	складність пошуку тендерів, брак аналітики, слабка видимість можливостей	зростання витрат пошуку, звуження кола учасників, зниження інтенсивності конкуренції
Процедурні	складна документація, великі лоти, диспропорційні вимоги, часові витрати	підвищення вартості участі, витіснення малих постачальників, зниження доступності ринку
Фінансові	гарантійне забезпечення, дефіцит обігового капіталу, витрати на підготовку заявки	скорочення фактичної участі МСП, посилення переваг великого бізнесу
Поведінково-інституційні	недовіра до замовника, брак досвіду, правова невизначеність	самовиключення МСП із закупівельного ринку, зниження підприємницької мотивації

Джерело: складено автором за [3–7; 9; 13]

Таблиця 2 – Порівняльна характеристика моделей підтримки МСП у публічних закупівлях

Модель	Країна / група країн	Базовий механізм	Переваги	Основні обмеження
Цільова	США	кількісні цілі підтримки малого бізнесу	висока вимірюваність результату, підзвітність державних органів	ризик формалізації політики без усунення структурних бар'єрів
Конкурентно-інклюзивна	ЄС	зниження бар'єрів участі через дизайн процедур	сумісність з відкритим ринком і принципами конкуренції	обмежений ефект за несформованої спроможності МСП
Бар'єрно-редукційна	Канада	консультаційна підтримка, спрощення входження, інклюзивність	зменшення непрямих витрат участі, орієнтація на різноманіття постачальників	слабша формалізованість критеріїв оцінки результативності
Масштабно-стимулююча	Китай	використання державного попиту як елемента структурної політики	високий мультиплікативний ефект для виробничого сектору	ризик підвищення залежності бізнесу від державного попиту
Цифрово-трансформаційна	Україна	цифровізація, відкриті дані, Prozorro, Prozorro Market	зниження трансакційних витрат доступу, підвищення прозорості та конкуренції	залежність ефекту від рівня цифрової та інституційної спроможності МСП

Джерело: складено автором за [2; 3; 10–23]

дову ціль у 23 %. Перевагою цієї моделі є чітка вимірюваність результату та висока підзвітність державних органів; її потенційним недоліком є ризик зосередження на досягненні формального показника без глибшого усунення бар'єрів участі [14; 15].

Європейський Союз реалізує конкурентно-інклюзивну модель, у якій акцент зроблено не на жорсткому квотуванні, а на поступовому формуванні умов доступнішої участі МСП через пропорційніші вимоги, поділ на лоти, цифрові інструменти та стандартизацію процедури. При цьому Єврокомісія прямо вказує, що МСП виграють близько 71 % контрактів, однак їх реальна участь усе ще залишається меншою, ніж їхня роль у національних економіках, що свідчить про збереження прихованих витрат входження. Перевагою цієї моделі є сумісність із принципами конкуренції та відкритого ринку; її слабкістю – повільніший ефект там, де формальна доступність не підкріплюється реальною фінансовою та організаційною спроможністю МСП [2; 3; 7].

Канада демонструє бар'єрно-редукційну модель, де головний акцент зміщено на усунення перешкод та сервісний супровід потенційних постачальників. Офіційні урядові джерела засвідчують, що в 2024/2025 рр. уряд Канади уклав контрактів на 66,9 млрд кан. дол., з них 55,6 млрд кан. дол. – через Державні послуги та закупівлі Канади; водночас фіксується понад 500 тис. контрактів на рік і наголошується, що малі та середні бізнеси в середньому отримують більшість вартості контрактів. Економічна сила цієї моделі полягає у зниженні непрямих витрат на входження до системи та в орієнтації на інклюзивність, тоді як її слабшим місцем є менша формалізованість кількісних критеріїв оцінки результату [16; 17].

Китай реалізує масштабно-стимулюючу модель, де державний попит виступає елементом ширшої структурної політики. У 2024 р. державні закупівлі Китаю становили 3,38 трлн юанів, а контракти, присуджені МСП, перевищили 2,42 трлн юанів, тобто близько 71,79 % загального обсягу. Водночас структура ринку була домінована роботами та інжиніринговими закупівлями (41,01 %), що вказує на вагому роль інфраструктурного та капіталомісткого сегментів у формуванні державного попиту. Така модель має високий мультиплікативний потенціал для внутрішнього виробництва, але може посилювати залежність підприємств від державного замовлення [18; 19].

Україна формує цифрово-трансформаційну модель, у якій ключовий стимулюючий ефект пов'язаний не з жорсткими квотами, а зі зниженням трансакційних витрат участі через цифровізацію закупівельного середовища. За даними Міністерства економіки, у 2024 р. в системі було укладено понад 3,2 млн контрактів на понад 888 млрд грн, причому майже 70 % цього обсягу стали результатом конкурентних процедур [22]. За два роки обсяг конкурентних закупівель зріс із 348 млрд грн до 625 млрд грн, а оборонних – із 52 млрд грн до 126 млрд грн [21]. Одночасно Transparency International Ukraine фіксує зростання середньої кількості учасників до 1,88 на лот і різке масштабування Prozorro Market, через який у 2024 р. проведено закупівель на 111,3 млрд грн [20]. Це дає підстави трактувати українську модель як таку, що робить ставку на прозорість, стандартизацію, інформаційну відкритість і швидші цифрові канали входження до системи.

Емпіричні дані свідчать, що в Україні саме цифровізація стала ключовим фактором розширення доступу бізнесу до державного попиту. І. Б. Висоцька та В. М. Висоцький ще на ранньому етапі розвитку системи наголошували, що впровадження Prozorro підвищило доступність тендерів, рівень конкуренції, можливості громадського контролю та зменшило бюрократичне навантаження на учасників [8]. У подальших дослідженнях Н. С. Меджибовська довела, що мікробізнес є не периферійним, а повноцінним учасником конкурентних процедур, причому його активність у системі закупівель позитивно корелює з рівнем регіонального розвитку. Це означає, що цифровізація сама по собі не нівелює просторову нерівномірність, але суттєво знижує базові витрати входження до системи [10; 11].

Особливої уваги заслуговує Prozorro Market як інструмент, потенційно найбільш придатний для МСП. Його економічна перевага полягає у стандартизації предметів закупівлі, скороченні циклу «від оголо-

шення до контракту», зменшенні вартості підготовки пропозиції та спрощенні доступу до стандартних і повторюваних сегментів державного попиту [20; 23]. За даними TI Ukraine, у 2024 р. вартість закупівель через Prozorro Market збільшилася більш ніж уп'ятеро і досягла 111,3 млрд грн [20]. Міністерство економіки України, своєю чергою, зазначало, що вже станом на жовтень 2024 р. обсяг закупівель через цей інструмент перевищив 30 млрд грн, а накопичені заощадження становили близько 3 млрд грн [23]. Це дає підстави розглядати Prozorro Market як інструмент, що поєднує інклюзивність для малого бізнесу з ефектом бюджетної економії [20; 23]. Однак навіть за наявності цифрової архітектури система не позбавлена обмежень. Для малого бізнесу все ще суттєвими є складність документації, вимоги до гарантійного забезпечення, ризики нерівних конкурентних умов і недостатня консультативна підтримка. Отже, подальше вдосконалення української моделі має бути пов'язане не лише з технічною цифровізацією, а й з активною політикою зниження трансакційних витрат участі в закупівлях, особливо для мікро- та малих постачальників.

Порівняльний аналіз показує, що Україна не потребує механічного запозичення жодної з розглянутих моделей у чистому вигляді. Найбільш економічно обґрунтованим видається комбінований підхід, який поєднує фасилітаційні механізми, запозичені з європейської та канадської практики, із вибірковими елементами цільового стимулювання за американською моделлю. На першому рівні доцільним є подальше спрощення входження до системи: поширення стандартизованих каталогів, розумне дроблення великих закупівель на лоти, пропорційні кваліфікаційні критерії, мінімізація надлишкових документальних вимог і розвиток консультаційної інфраструктури для МСП. На другому рівні може використовуватися вибіркове стимулювання участі малих підприємств у тих сегментах, де вони мають найбільші конкурентні переваги – стандартні товари, локальні послуги, окремі інфраструктурні й соціальні проєкти, закупівлі для громад та інструменти відбудови.

Особливо важливою є інтеграція закупівельної політики з політикою регіонального розвитку. Оскільки активність малого бізнесу в системі закупівель пов'язана з економічною спроможністю регіонів, ефективна підтримка МСП через державний попит має супроводжуватися розвитком місцевої бізнес-інфраструктури, цифрових навичок, фінансової доступності та сервісів консультаційного супроводу. У протилежному разі навіть відкрита цифрова система відтворюватиме нерівномірність доступу до тендерів між підприємствами з більш розвинених і менш розвинених регіонів [10–12]. Отже, публічні закупівлі можуть виступати ефективним інструментом підтримки МСП лише тоді, коли держава поєднує масштабність попиту з інституційним дизайном, який мінімізує витрати входження, забезпечує справедливу конкуренцію і перетворює бюджетні витрати на механізм не лише закупівельного, а й підприємницького розвитку.

Висновки. Результати дослідження засвідчують, що ефективність публічних закупівель як інструменту підтримки малого і середнього бізнесу визначається не стільки самим обсягом державного попиту, скільки якістю інституційного середовища, в якому цей попит реалізується. Вирішальне значення мають не лише масштаби ринку закупівель, а й те, наскільки система здатна знижувати витрати входження для малих постачальників, забезпечувати пропорційність вимог, підтримувати реальну конкуренцію та мінімізувати асиметрію доступу до інформації. У цьому сенсі міжнародний досвід показує, що стійкий позитивний ефект досягається не через один універсальний механізм, а через поєднання різних інструментів – від кількісних орієнтирів і процедурних спрощень до цифрових рішень та консультаційної підтримки бізнесу.

Для України практичний висновок полягає в тому, що подальший розвиток системи публічних закупівель має бути спрямований не лише на збереження прозорості й конкурентності, а й на посилення її підприємницького виміру. Цифрова інфраструктура Prozorro вже створила базові передумови для ширшої участі МСП, однак для перетворення закупівель на повноцінний інструмент економічного розвитку необхідні подальше спрощення доступу до процедур, розширення стандартних цифрових механізмів закупівель, удосконалення аналітики участі МСП та узгодження закупівельної політики з логікою повоєнного відновлення й регіонального розвитку.

Список використаних джерел:

1. OECD. SMEs in Public Procurement. Paris : OECD Publishing, 2018. URL: https://www.oecd.org/en/publications/smes-in-public-procurement_9789264307476-en.html (дата звернення: 08.06.2026).

2. European Commission. Public procurement. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement_en (дата звернення: 08.06.2026).

3. European Commission. An analysis of SMEs' needs in public procurement. 2021. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/analysis-smes-needs-public-procurement_en (дата звернення: 08.06.2026).

4. Mahuwi L., Israel B. A review on participation of SMEs in public procurement: opportunities, challenges, and policy implications. *New Applied Studies in Management, Economics & Accounting*. 2023. Vol. 6, No. 4 (24). P. 18–33. URL: https://www.nasme-journal.ir/article_176305_77634d8464e147965ca714fae6af002d.pdf (дата звернення: 08.06.2026).

5. Akenroye T. O., Oyedijo A., Abubakre A., Zsidisin G., El Baz J., Vishnu C. R. One size does not fit all: deciphering the interdependence between barriers hindering SMEs' involvement in public sector procurement. *International Journal of Public Sector Management*. 2024. Vol. 37, Issue 7. P. 935–965. DOI: https://doi.org/10.1108/IJPSM-06-2024-0184

6. Mwanaumo E. M., Kilaka S., Chisumbe S., Mwanaumo E. T. Factors Affecting Effective Participation of Small and Medium Enterprises in Public Procurement. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*. 2024. Vol. 12, No. 2. DOI: https://doi.org/10.37335/ijek.v12i2.230

7. Xue X. Empowering Small and Medium-sized Enterprises in Public Procurement: Policy Brief. 2024. URL: https://sapiensnetwork.eu/empowering-small-and-medium-sized-enterprises-in-public-procurement-policy-brief/ (дата звернення: 08.06.2026).

8. Висоцька І. Б., Висоцький В. М. Публічні закупівлі в Україні: сутність, необхідність, та особливості проведення. *Економічна безпека*. 2018. № 1. URL: https://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/993 (дата звернення: 08.06.2026).

9. Синиця Т. В., Осьмірко І. В. Вирішення проблем обмеженого доступу МСП до публічних закупівель: досвід країн-членів ЄС. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Економіка»*. 2018. Вип. 18. С. 91–97. URL: http://journals.hnpu.edu.ua/index.php/economics/article/view/1072 (дата звернення: 08.06.2026).

10. Medzhybovska N., Lew A. Micro Businesses Participation in Public Procurement: Evidence from Ukraine. *Economics & Sociology*. 2019. Vol. 12, No. 3. P. 98–113. DOI: https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-3/7

11. Меджибовська Н. С. Мікробізнес в публічних закупівлях: залежність від регіонального розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2020. № 2. DOI: https://doi.org/10.15276/ETR.02.2020.1

12. Нинюк І. І. Публічні закупівлі та державні фінанси в Україні. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. № 9. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.15073249

13. Захарченко Н. В., Доброва Н. В., Журило С. С. Публічні закупівлі як інструмент розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Економічний простір.* 2026. № 211. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.211.110-115

14. U.S. Small Business Administration. Small business procurement scorecard. URL: https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-data/small-business-procurement-scorecard (дата звернення: 08.06.2026).

15. U.S. Small Business Administration. Small Business Data HUB. URL: https://datahub.certify.sba.gov/ (дата звернення: 08.06.2026).

16. Government of Canada. Seminar notes: Mythbusting government procurement. URL: https://www.canada.ca/en/public-services-procurement/services/acquisitions/support-for-businesses/understand-procurement-process/mythbusting.html (дата звернення: 08.06.2026).

17. Government of Canada. Seminar notes: Introduction to federal procurement. URL: https://www.canada.ca/en/public-services-procurement/services/acquisitions/support-for-businesses/understand-procurement-process/introduction.html (дата звернення: 08.06.2026).

18. The State Council of the People's Republic of China. China's government procurement tops 3.3 trln yuan in 2024. 2025. URL: https://english.www.gov.cn/archive/statistics/202511/12/content_WS691491eec6d00ca5f9a077c2.html (дата звернення: 08.06.2026).

19. Yicai Global. China's Gov't Procurement Spending Tops CNY3 Trillion for Ninth Year Despite Slight Dip. 2025. URL: https://www.yicaiglobal.com/news/chinese-govt-procurement-stays-above-cny3-trillion-for-ninth-year-in-2024-despite-05-drop (дата звернення: 08.06.2026).

20. Transparency International Ukraine. Public Procurement 2024. Functioning of the Field and Changes to It. 2025. URL: https://ti-ukraine.org/en/research/public-procurement-2024-functioning-of-the-field-and-changes-to-it/ (дата звернення: 08.06.2026).

21. Міністерство економіки України. Prozorro Awards 2024: Recognition of Champions in Ukraine's Procurement Sector. 2024. URL: https://me.gov.ua/News/Detail/c81cb002-bc91-4377-a4d7-345ce2a45eb2?lang=en-GB&title=ProzorroAwards2024&showMenuTree=true (дата звернення: 08.06.2026).

22. Міністерство економіки України. EU4PFM International Conference "Public Procurement Reform in Ukraine – On the Way to the EU" held in Kyiv. 2025. URL: https://me.gov.ua/News/Detail/3332a1d8-a711-4fe9-a31d-660c08a6f55e?lang=en-GB&title=Eu4-pfmInternationalConferencepublicProcurementReformInUkraineOnTheWayToTheEuHeldInKyiv (дата звернення: 08.06.2026).

23. Міністерство економіки України. The future of public procurement in Ukraine: SI "Professional Procurement" held a large-scale Prozorro Market Forum. 2024. URL: https://me.gov.ua/News/Detail?lang=en-GB&id=2edde4db-abe3-438f-ad18-1b2d58018da7&title=TheFutureOfPublicProcurementInUkraine-Si-professionalProcurement-HeldALargescaleProzorroMarketForum (дата звернення: 08.06.2026).

References:

1. OECD. (2018). SMEs in public procurement. Paris: OECD Publishing. Available at: https://www.oecd.org/en/publications/smes-in-public-procurement_9789264307476-en.html (accessed June 8, 2026).

2. European Commission. Public procurement. Available at: https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement_en (accessed June 8, 2026).

3. European Commission. (2021). An analysis of SMEs' needs in public procurement. Available at: https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/analysis-smes-needs-public-procurement_en (accessed June 8, 2026).

4. Mahuwi, L., & Israel, B. (2023). A review on participation of SMEs in public procurement: opportunities, challenges, and policy implications. New *Applied Studies in Management, Economics & Accounting*, vol. 6, no. 4 (24), pp. 18–33. Available at: https://www.nasme-journal.ir/article_176305_77634d8464e147965ca714fae6af002d.pdf (accessed June 8, 2026).

5. Akenroye, T. O., Oyedijo, A., Abubakre, A., Zsidisin, G., El Baz, J., & Vishnu, C. R. (2024). One size does not fit all: deciphering the interdependence between barriers hindering SMEs' involvement in public sector procurement. *International Journal of Public Sector Management*, vol. 37, no. 7, pp. 935–965. DOI: https://doi.org/10.1108/IJPSM-06-2024-0184

6. Mwanaumo, E. M., Kilaka, S., Chisumbe, S., & Mwanaumo, E. T. (2024). Factors affecting effective participation of small and medium enterprises in public procurement. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, vol. 12, no. 2. DOI: https://doi.org/10.37335/ijek.v12i2.230

7. Xue, X. (2024). Empowering small and medium-sized enterprises in public procurement: Policy brief. Available at: https://sapiensnetwork.eu/empowering-small-and-medium-sized-enterprises-in-public-procurement-policy-brief/ (accessed June 8, 2026).

8. Vysotska, I. B., & Vysotskyi, V. M. (2018). Publichni zakupivli v Ukraini: sutnist, neobkhidnist, ta osoblyvosti provedennia [Public procurement in Ukraine: essence, necessity, and specifics of implementation]. *Ekonomichna bezpeka – Economic Security*, no. 1. Available at: https://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/993 (accessed June 8, 2026) (in Ukrainian).

9. Synytsia, T. V., & Osmirko, I. V. (2018). Vyrishennia problem obmezhenoho dostupu MSP do publichnykh zakupivel: dosvid krain-chleniv YeS [Addressing the problem of restricted access of SMEs to public procurement: experience of EU member

states]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni H. S. Skovorody "Ekonomika" – Collection of Scientific Papers of H. S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University "Economics"*, no. 18, pp. 91–97. Available at: http://journals.hnpu.edu.ua/index.php/economics/article/view/1072 (accessed June 8, 2026) (in Ukrainian).

10. Medzhybovska, N., & Lew, A. (2019). Micro businesses participation in public procurement: Evidence from Ukraine. *Economics & Sociology*, vol. 12, no. 3, pp. 98–113. DOI: https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-3/7

11. Medzhybovska, N. S. (2020). Mikrobiznes v publichnykh zakupivliakh: zalezhnistь vid rehionalnoho rozvytku [Microbusiness in public procurement: dependence on regional development]. *Ekonomika: realii chasu – Economics: Time Realities*, no. 2. DOI: https://doi.org/10.15276/ETR.02.2020.1 (in Ukrainian).

12. Nyniuk, I. I. (2025). Publichni zakupivli ta derzhavni finansy v Ukraini [Public procurement and public finance in Ukraine]. *Aktualni pytannia ekonomichnykh nauk – Current Issues of Economic Sciences*, no. 9. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.15073249 (in Ukrainian).

13. Zakharchenko, N. V., Dobrova, N. V., & Zhurylo, S. S. (2026). Publichni zakupivli yak instrument rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Ukraini [Public procurement as a tool for the development of small and medium-sized business in Ukraine]. *Ekonomichnyi prostir – Economic Space*, no. 211. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.211.110-115 (in Ukrainian).

14. U.S. Small Business Administration. Small business procurement scorecard. Available at: https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-data/small-business-procurement-scorecard (accessed June 8, 2026).

15. U.S. Small Business Administration. Small Business Data HUB. Available at: https://datahub.certify.sba.gov/ (accessed June 8, 2026).

16. Government of Canada. Seminar notes: Mythbusting government procurement. Available at: https://www.canada.ca/en/public-services-procurement/services/acquisitions/support-for-businesses/understand-procurement-process/mythbusting.html (accessed June 8, 2026).

17. Government of Canada. Seminar notes: Introduction to federal procurement. Available at: https://www.canada.ca/en/public-services-procurement/services/acquisitions/support-for-businesses/understand-procurement-process/introduction.html (accessed June 8, 2026).

18. The State Council of the People's Republic of China. (2025). China's government procurement tops 3.3 trln yuan in 2024. Available at: https://english.www.gov.cn/archive/statistics/202511/12/content_WS691491eec6d00ca5f9a077c2.html (accessed June 8, 2026).

19. Yicai Global. (2025). China's Gov't procurement spending tops CNY3 trillion for ninth year despite slight dip. Available at: https://www.yicaiglobal.com/news/chinese-govt-procurement-stays-above-cny3-trillion-for-ninth-year-in-2024-despite-05-drop (accessed June 8, 2026).

20. Transparency International Ukraine. (2025). Public procurement 2024. Functioning of the field and changes to it. Available at: https://ti-ukraine.org/en/research/public-procurement-2024-functioning-of-the-field-and-changes-to-it/ (accessed June 8, 2026).

21. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. (2024). Prozorro Awards 2024: Recognition of champions in Ukraine's procurement sector. Available at: https://me.gov.ua/News/Detail/c81cb002-bc91-4377-a4d7-345ce2a45eb2?lang=en-GB&title=ProzorroAwards2024&showMenuTree=true (accessed June 8, 2026) (in Ukrainian).

22. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. (2025). EU4PFM International Conference "Public Procurement Reform in Ukraine – On the Way to the EU" held in Kyiv. Available at: https://me.gov.ua/News/Detail/3332a1d8-a711-4fe9-a31d-660c08a6f55e?lang=en-GB&title=Eu4-pfmInternationalConferencepublicProcurementReformInUkraineOnTheWayToTheEuHeldInKyiv (accessed June 8, 2026) (in Ukrainian).

23. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. (2024). The future of public procurement in Ukraine: SI "Professional Procurement" held a large-scale Prozorro Market Forum. Available at: https://me.gov.ua/News/Detail?lang=en-GB&id=2edde4db-abe3-438f-ad18-1b2d58018da7&title=TheFutureOfPublicProcurementInUkraine-Si-professionalProcurement-HeldALargescaleProzorroMarketForum (accessed June 8, 2026) (in Ukrainian).

Shepel Oleksandra
Taras Shevchenko National University of Kyiv

PUBLIC PROCUREMENT AS A POLICY INSTRUMENT FOR THE SUPPORT OF SMES: A COMPARATIVE ECONOMIC ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE

The article examines public procurement as a policy instrument for supporting small and medium-sized enterprises in the context of international economic relations and post-war economic recovery in Ukraine. The study proceeds from the premise that public procurement should be interpreted not only as a mechanism for meeting public sector needs, but also as a structured channel of state demand redistribution capable of influencing competition, market access, supplier diversification, and the financial sustainability of SMEs. Particular attention is paid to the comparative economic analysis of different models of SME support through procurement systems in the European Union, the United States, Canada, China, and Ukraine. The paper identifies the principal barriers that constrain SME participation in public procurement, including excessive transaction costs, disproportionate qualification requirements, financial restrictions, informational asymmetry, and administrative complexity. It is substantiated that the economic effectiveness of procurement policy depends on the institutional design of procurement procedures, the scale of digitalization, and the degree to which the system reduces entry costs for smaller suppliers. The comparative analysis makes it possible to distinguish several models of SME support in public procurement, namely target-based, competitive-inclusive, barrier-reduction, large-scale stimulating, and digital-transformational ones. It is argued that Ukraine is gradually forming a digital-transformational model based on the ProZorro system and Prozorro Market, which creates new opportunities for SMEs by expanding access to competitive procedures and reducing

transaction costs. The article concludes that the further development of public procurement in Ukraine should be linked to simplification of supplier access, expansion of standardized digital tools, improvement of procurement analytics, and integration of procurement policy with the broader objectives of entrepreneurial development, regional resilience, and post-war reconstruction.

Keywords: *public procurement, small and medium-sized business, SMEs, public demand, transaction costs, competition, inclusive growth, digitalization, international experience, economic policy, Prozorro.*

JEL classification: H57, L26, O38, F55

Дата надходження статті: 02.09.2026
Дата прийняття статті до публікації: 30.09.2026
Дата публікації статті: 29.10.2026