

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-83-66>

УДК 005.932:631.1

УПРАВЛІННЯ ДОГОВІРНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СИСТЕМІ ЗАКУПІВЕЛЬ ЗЕРНОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

MANAGEMENT OF CONTRACTUAL ACTIVITIES IN THE GRAIN PROCUREMENT SYSTEM

Боденчук Лілія Борисівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Придунайська філія ПрАТ «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3892-3823>

Сарлачан Наталя Валеріївна

викладач кафедри економіки та менеджменту,
Придунайська філія ПрАТ «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»
ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-5243-3427>

Смелянська В'ячеслава Вячеславівна

здобувачка вищої освіти,
Придунайська філія ПрАТ «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»
ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-6920-4171>

Bodenchuk Liliia, Sarlachan Natalia, Smelianska Viacheslava

The Pre-Danube branch of the PrJSC «Higher education institution»
the Interregional Academy of Personnel Management»

У статті досліджено теоретичні та практичні засади управління договірною діяльністю аграрних підприємств в умовах трансформації ринку. Обґрунтовано роль договору як ключового інструменту координації інтересів та зниження економічної невизначеності в ланцюгах постачання зерна. Систематизовано основні види договірних інструментів, зокрема договори контрактації, поставки, форвардні контракти та договори у сфері публічних закупівель, з виокремленням їхніх функціональних особливостей та сфери застосування. Запропоновано циклічний алгоритм управління договірним процесом, що охоплює етапи від детермінації закупівельної політики до результативної оцінки виконання зобов'язань. Особливу увагу приділено ідентифікації цінних, якісних, логістичних і правових ризиків та розробці інструментарію їх мінімізації. Доведено, що системний підхід до організації договірних відносин сприяє зміцненню фінансової стійкості та конкурентоспроможності агропідприємств у нестабільному середовищі.

Ключові слова: договірна діяльність, закупівлі зерна, договір контрактації, форвардний договір, управління ризиками, аграрний ринок.

The article addresses the theoretical and practical aspects of managing contractual activities within the grain procurement systems of agricultural enterprises amidst market transformations. The research emphasizes that in the face of economic instability and the legal complexities of the martial law period, the contract evolves from a mere formal document into a strategic management tool for coordinating economic interests and reducing uncertainty across supply chains. The study provides a comprehensive classification of contractual instruments used in the grain sector, including agricultural production contracts (contracting), supply agreements, forward contracts, and public procurement contracts. Each type is analyzed through the lens of its functional purpose: the role of contracting in ensuring long-term partnerships and production planning; the utility of supply agreements for operational flexibility; and the significance of forward instruments for hedging against price volatility in a highly unstable market environment. A significant contribution of the research is the development of a cyclic management algorithm for contractual activities. This model integrates several critical stages: procurement policy determination, counterparty verification,



legal expertise with flexible specifications, operational monitoring with quality control, and post-performance evaluation. The author argues that this approach allows for a transition from static paper-based processing to a dynamic risk-oriented management system. The paper identifies and categorizes the primary risks associated with grain procurement—namely price, quality, logistics, and legal risks – and proposes a corresponding toolkit for their mitigation. Special attention is paid to the integration of digital tools, such as electronic document management (EDM) and qualified electronic signatures (QES), as essential components for increasing the transparency and speed of contractual procedures. The findings confirm that a systematic approach to organizing contractual relations directly correlates with the financial stability and competitive advantage of agricultural enterprises. The study concludes that the implementation of the proposed management algorithm facilitates the optimization of resource allocation and ensures the continuity of technological processes in grain processing and export.

Keywords: contractual activity, grain procurement, agricultural contracting, forward contracts, risk management, agricultural market.

Постановка проблеми. Ключовим інструментом координації економічних інтересів та зниження невизначеності в системі закупівель виступає договір. Проте, як зазначають фахівці, ефективність закупівельної діяльності залежить не від формального підписання контрактів, а від системного управління договірною дисципліною та впровадження сучасних адміністративних процедур. Особливої гостроти набуває питання адаптації договірних форм (контрактації, форвардів) до умов сезонності виробництва та мінливих вимог щодо якості зерна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління закупівельною діяльністю та правового регулювання публічних закупівель перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, А. Борисенко та М. Дьячук [4] детально аналізують адміністративні процедури в цій сфері, акцентуючи увагу на договорі як ключовому інструменті реалізації закупівельних процедур та правовому забезпеченні інтересів держави. Теоретико-методологічні засади державного аудиту та аналізу публічних закупівель ґрунтовно розкрито у працях Н. Г. Здирко [6], що дозволяє оцінити ефективність використання бюджетних коштів.

Проблеми конкурентоспроможності вітчизняних виробників зерна в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури висвітлено у дослідженні В. В. Даниленка [5], де автор підкреслює важливість адаптивних стратегій управління. Своєю чергою, специфіку менеджменту аграрних підприємств та особливості укладання договорів контрактації сільськогосподарської продукції розглянуто у працях К. В. Мазур, О. Г. Кубая [7] та О. В. Мороза [8]. Науковці наголошують на важливості врахування галузевої специфіки при формуванні договірних відносин.

Сучасний стан системи закупівель, зокрема в умовах воєнного стану та цифро-

вої трансформації, аналізують І. В. Осьмірко, Т. В. Синиця, Т. В. Золотухіна [9], а також А. Пантелеймоненко, А. Мілька та О. Павленко [10]. Їхні розробки підтверджують необхідність постійного моніторингу та адаптації законодавчої бази, зокрема законів України «Про зерно та ринок зерна в Україні» [2] та «Про публічні закупівлі» [3], до викликів сьогодення. Попри значну кількість напрацювань, питання оптимізації договірної роботи саме в сегменті державних закупівель зерна з використанням новітніх ІТ-рішень залишається недостатньо висвітленим.

Постановка завдання. Враховуючи стратегічну важливість зернового ринку для продовольчої безпеки та складність правового регулювання в умовах воєнного стану, ключовим напрямом дослідження є наукове обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління договірною діяльністю при закупівлях зерна. Реалізація цього напрямку передбачає вирішення наступних завдань:

- здійснити класифікацію договірних інструментів (контрактації, поставки, форварду), що застосовуються у процесі закупівель зернової продукції, та визначити їх функціональну спрямованість у забезпеченні стабільності господарських зв'язків;
- проаналізувати специфіку договорів у сфері публічних закупівель як базового інструменту імплементації результатів тендерних процедур та правового закріплення відповідальності сторін;
- сформувати циклічний алгоритм управління договірною діяльністю агропідприємства, що інтегрує етапи стратегічного планування, верифікації контрагентів та операційного моніторингу;
- ідентифікувати галузеві ризики (цінові, якісні, логістичні) та розробити інструментарій їх мінімізації через впровадження гнучких контрактних умов та цифрових засобів контролю;

– обґрунтувати механізми підвищення ефективності взаємодії між виробниками зерна та закупівельними структурами в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури.

Виклад основного матеріалу дослідження Аграрно-договірні відносини займають важливе місце в організації економічних зв'язків між суб'єктами аграрного ринку. Вони формуються у процесі виробництва, заготівлі, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції. Їх розвиток зумовлений потребою правового закріплення взаємних зобов'язань сторін, що особливо актуально для зернової галузі, яка характеризується сезонністю виробництва, залежністю від природно-кліматичних умов і високим рівнем ринкових ризиків.

У науковому дослідженні А. Борисенка та М. Дьячука [4] обґрунтовано концептуальне положення, згідно з яким договір у системі публічних закупівель ідентифікується як базовий інструмент імплементації результатів закупівельного процесу. Автори констатують, що договірні форми дозволяють чітко детермінувати правовий статус суб'єктів, регламентуючи межі їхньої відповідальності та операційних повноважень.

У системі закупівель зернової продукції договірні відносини виконують координуючу функцію. Вони забезпечують узгодження економічних інтересів виробників і заготівельників.

Також договори створюють умови для стабільного функціонування ланцюгів постачання. За їх допомогою визначаються обсяги закупівель, вимоги до якості зерна, строки

поставок, порядок розрахунків і відповідальність сторін за порушення зобов'язань. Завдяки цьому, знижується рівень невизначеності та підвищення прогнозованості результатів господарської діяльності аграрних підприємств.

Зернова продукція як об'єкт договірних відносин має низку специфічних характеристик. Вони безпосередньо впливають на зміст договорів. До таких характеристик належать стандартизація якості зерна, вимоги до вологості, засміченості та класності. Важливе значення мають також логістичні особливості транспортування і зберігання. У зв'язку з цим договори у сфері закупівель зерна потребують детального регламентування технічних та організаційних умов постачання, що відрізняє їх від контрактів в інших секторах економіки.

Ефективність договірної діяльності визначається не лише окремими умовами контрактів, а й системністю управлінських рішень щодо вибору конкретної правової форми. В умовах трансформації аграрного ринку договірні відносини виходять за межі формального регулювання, стаючи інструментом координації інтересів між виробниками та закупівельниками.

Для систематизації договірних інструментарію доцільно узагальнити основні види контрактів, що застосовуються у процесі закупівель зернової продукції, залежно від їх функціонального призначення та стратегічних цілей підприємства.

Кожен вид договору виконує окрему роль у забезпеченні стабільності закупівельного ланцюга та мінімізації економічних ризиків.

Таблиця 1

Класифікація договірних інструментів у системі закупівель зернової продукції

Вид договору	Характеристика та механізм реалізації	Функціональна спрямованість
Договір контрактації	Поєднує елементи планування виробництва та збуту; передбачає узгодження обсягів ще до моменту збору врожаю.	Забезпечення довгострокового партнерства та стабілізація каналів збуту.
Договір поставки	Регламентує передачу вже наявної продукції у визначені строки з чіткою фіксацією якісних показників.	Оперативне забезпечення потреб підприємства сировиною; зміцнення договірної дисципліни.
Форвардний договір	Дозволяє заздалегідь зафіксувати ціну та умови постачання на майбутній період.	Мінімізація цінових ризиків та підвищення прогнозованості фінансових результатів.
Договір у сфері публічних закупівель	Ключовий інструмент реалізації результатів тендерної процедури, що визначає обсяг прав і обов'язків сторін у межах бюджетного фінансування.	Забезпечення прозорості та дотримання адміністративних процедур.

Джерело: сформовано авторами на основі [4; 6; 7; 8]

Вибір конкретної договірної форми визначається стратегічними цілями підприємства, рівнем ризиків та характером взаємодії між контрагентами, що дозволяє оптимізувати господарські зв'язки в умовах трансформації аграрного ринку.

Договір контрактації виступає спеціалізованою формою аграрно-договірних відносин, яка враховує унікальні особливості виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції.

Правове регулювання та стимулювання таких взаємовідносин узгоджується із загальними засадами державної політики щодо сприяння розвитку аграрного сектору та забезпечення продовольчої безпеки [3].

Як зазначає О. В. Мороз [8], цей інструмент дозволяє виробникам заздалегідь визначити стабільні канали реалізації зерна, тоді як заготівельні підприємства отримують можливість сформувати необхідні ресурси для переробки або експорту ще на етапі планування врожаю. Такий формат співпраці сприяє загальній стабілізації ринку та суттєвому зменшенню цінних коливань, що є критично важливим для довгострокової фінансової стійкості агропідприємства.

Договір поставки має більш універсальний характер і застосовується переважно для оперативного забезпечення потреб заготівельних та переробних підприємств сировиною. Він дозволяє чітко регламентувати строки, обсяги та вимоги до якості зернової продукції, такі як вологість, засміченість та класність. Використання цієї форми сприяє зміцненню договірної дисципліни та зниженню організаційних ризиків, оскільки вона створює умови для прозорого та прогнозованого функціонування ланцюгів постачання. При формуванні умов поставки та визначенні якісних параметрів продукції суб'єкти господарювання мають керуватися нормами, що регламентують функціонування ринку зерна в Україні, зокрема в частині сертифікації та складського обліку [4].

Форвардний договір набуває особливого значення в умовах нестабільної цінової кон'юнктури та високої волатильності аграрного ринку. Його використання дає можливість суб'єктам господарювання заздалегідь зафіксувати ціну закупівлі зерна, що мінімізує вплив негативних коливань ринку на фінансові результати діяльності та підвищує загальну передбачуваність доходів підприємства. Таким чином, форвардні інструменти стають дієвим механізмом стратегічного управління ризиками в системі закупівель.

Договір у сфері публічних закупівель ідентифікується як базовий інструмент імплементації результатів закупівельного процесу в державному секторі. Досліджуючи цей аспект, А. Борисенко та М. Дьячук [4] обґрунтовують, що такий контракт є ключовим інструментом реалізації результатів усієї закупівельної процедури та визначає чіткий обсяг прав і обов'язків сторін.

Ефективність таких договорів безпосередньо залежить від дотримання адміністративних процедур та проведення якісного аналітичного моніторингу системи публічних закупівель. Процедура укладання та виконання таких контрактів суворо регламентується спеціальним законодавством, що визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів і послуг за державні кошти [5].

Публічні закупівлі зернової продукції вимагають дотримання специфічних процедур, де договір виступає результатом тендеру. Ефективність таких закупівель безпосередньо залежить від аналітичного моніторингу та контролю за виконанням контрактних зобов'язань.

Управління договорами в системі закупівель зерна є циклічним процесом, де кожен етап впливає на кінцеву фінансову стійкість підприємства. Для ефективної організації цієї діяльності необхідно виділити ключові стадії менеджменту.

Ефективність управління договірною діяльністю в аграрному секторі залежить від системності переходу між стратегічним плануванням та оперативним контролем. Запропонований алгоритм базується на принципі мінімізації транзакційних витрат та забезпеченні безперебійності технологічних процесів переробки зерна.

На початковому етапі детермінації закупівельної політики менеджмент підприємства здійснює синхронізацію виробничих програм із ринковими можливостями. Важливою складовою тут є врахування часового лагу між укладанням правочину та фактичним надходженням сировини, що зумовлено агротехнічними циклами. Це дозволяє обрати оптимальну пропорцію між спотовими закупівлями та стратегічними форвардними контрактами.

Процес верифікації контрагентів виходить за межі формальної перевірки документів. У зерновій логістиці цей етап передбачає оцінку здатності постачальника забезпечити необхідні темпи відвантаження та наявність у нього відповідних потужностей для первин-

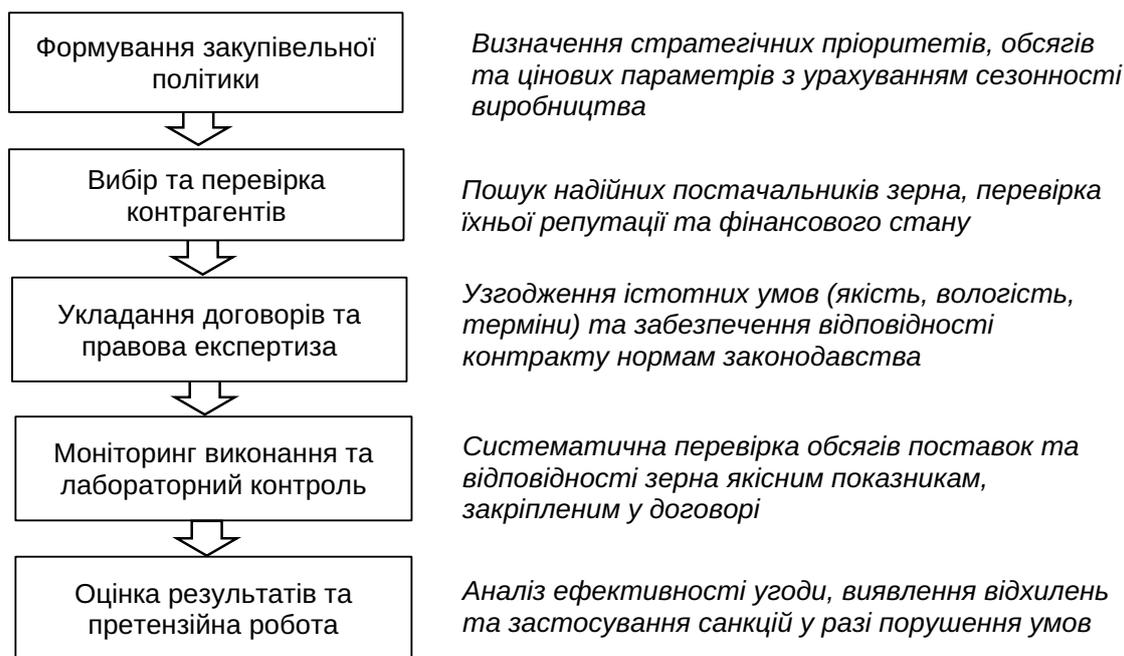


Рис. 1. Алгоритм управління договірною діяльністю в системі закупівель зерна

Джерело: сформовано авторами на основі [5]

ного зберігання. Такий підхід мінімізує правові ризики ще до моменту юридичного закріплення відносин.

Етап юридичного оформлення та експертизи зосереджений на створенні гнучких контрактних умов. Особлива увага приділяється специфікаціям, де окрім базових параметрів, прописуються допустимі діапазони відхилень якісних показників та механізми динамічного ціноутворення [10]. Це трансформує договір із статичного документа на динамічний інструмент управління ризиками.

Операційний моніторинг інтегрує методи лабораторного аналізу та логістичного контролю. Систематичне відстеження виконання зобов'язань дозволяє ідентифікувати потенційні дефіцити сировини на ранніх стадіях. Впровадження цифрових інструментів на цьому етапі забезпечує прозорість даних та швидкість обміну інформацією між лабораторією, складом та фінансовим відділом.

Завершальна стадія результативної оцінки не лише підсумовує виконання конкретного правочину, а й формує стратегічну інформаційну базу для планування закупівельної діяльності у наступних періодах. Глибокий аналіз виявлених відхилень від запланованих параметрів та систематизація досвіду врегулювання претензій створюють передумови для якісної трансформації системи менедж-

менту. На основі отриманих даних підприємство отримує змогу динамічно коригувати критерії відбору та верифікації постачальників, відсіюючи неблагонадійних контрагентів.

Крім того, цей етап дозволяє вдосконалювати типові форми договорів, вносячи до них додаткові захисні застереження та специфікації, що враховують виклики аграрного ринку. Це забезпечує еволюційний розвиток договірної дисципліни та сприяє накопиченню інтелектуального капіталу підприємства в частині правової та комерційної експертизи. Таким чином, результативна оцінка стає фундаментом для мінімізації трансакційних витрат та зміцнення конкурентних позицій агропідприємства у довгостроковій перспективі.

Функціонування системи закупівель зернової продукції супроводжується впливом численних ризиків, що зумовлено специфікою сільськогосподарського виробництва, сезонністю та волатильністю ринку. Управління ризиками у договірній діяльності є критичною складовою загальної стратегії підприємства, оскільки будь-яке відхилення від контрактних умов може призвести до значних фінансових втрат.

Для систематизації підходів до безпеки закупівель розроблено класифікацію ризиків та відповідний інструментарій їх нейтралізації.

Таблиця 2

Ризики договірної діяльності у системі закупівель зернової продукції та інструменти їх мінімізації

Вид ризику	Характер прояву та вплив на закупівлі	Основні інструменти управління
Ціновий	Коливання ринкових цін у період між укладанням договору та його фактичним виконанням.	Використання форвардних контрактів та встановлення цінових застережень у тексті договору.
Якісний	Невідповідність зерна встановленим стандартам, показникам вологості чи засміченості.	Обов'язкова сертифікація, посилений лабораторний контроль та чітка регламентація відповідальності за некондицію.
Логістичний	Порушення строків поставок через транспортні обмеження або інфраструктурні проблеми.	Розробка гнучких графіків постачання та використання альтернативних логістичних маршрутів.
Правовий	Недосконалість формулювань контракту, що ускладнює вирішення господарських спорів.	Стандартизація форм договорів, проведення комплексної правової експертизи та дотримання норм чинного законодавства.

Джерело: сформовано авторами на основі [9]

Ефективне нівелювання загрози вимагає комплексного поєднання економічних, організаційних та правових методів.

Цінові ризики вимагають активного використання похідних фінансових інструментів. В умовах нестабільності аграрного ринку фіксація ціни або визначення чіткого порядку її коригування є запорукою передбачуваності доходів.

Якісні ризики мінімізуються шляхом впровадження систем внутрішнього контролю. Деталізація вимог до вологості та класності зерна безпосередньо в договорі дозволяє уникнути конфліктів на етапі приймання продукції.

Логістичні ризики в сучасних умовах (зокрема, в Одеській області та портах) вимагають особливої уваги до умов пролонгації строків виконання зобов'язань у разі форс-мажорних обставин.

Правові ризики найкраще нейтралізуються через цифровізацію. Перехід на електронний документообіг із використанням КЕП не лише пришвидшує роботу, а й мінімізує помилки в

оформленні документів. Мінімізація правових ризиків досягається шляхом приведення положень договорів у відповідність до імперативних норм господарського законодавства та спеціальних законів, що регулюють аграрний ринок та систему публічних торгів [4; 5]

Висновки. У процесі дослідження обґрунтовано, що управління договірною діяльністю в системі закупівель зерна є комплексним процесом, що поєднує адміністративне регулювання та інструменти ринкового менеджменту. Встановлено, що ефективність закупівель залежить від раціонального вибору договірної форми (контрактації, поставки чи форварду) відповідно до стратегічних цілей підприємства та поточних ризиків ринку. Запропонований циклічний алгоритм управління дозволяє забезпечити стабільність поставок та мінімізувати цінові, якісні й логістичні загрози через впровадження системного моніторингу та правової експертизи. Подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення впливу повної цифровізації договірного циклу на конкурентоспроможність агропідприємств

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15> (дата звернення: 01.02.2026).
2. Про зерно та ринок зерна в Україні : Закон України від 04.07.2002 № 37-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/37-15> (дата звернення: 01.02.2026).
3. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 01.02.2026).

4. Борисенко А., Дьячук М. Адміністративні процедури у сфері публічних закупівель. *Law. State. Technology*. 2023. № 2. С. 30–35. DOI: <https://doi.org/10.32782/LST/2023-2-5>.
5. Даниленко В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств-виробників зерна в умовах нестабільної кон'юнктури ринку : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2018. 235 с.
6. Здырко Н. Г. Аналіз та державний аудит публічних закупівель : теорія, методологія, організація : автореферат дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09. Київ, 2020. 39 с.
7. Мазур К. В., Кубай О. Г. Менеджмент аграрного підприємства : навч. посібник. Вінниця : Твори, 2020. 284 с.
8. Мороз О. В. Предмет договору контрактації сільськогосподарської продукції : магістерська робота. Харків, 2018. URL: <https://openarchive.nure.ua/server/api/core/bitstreams/e6c72637-83da-4711-8d24-9fd816a18685/content> (дата звернення: 05.02.2026).
9. Осьмірко І. В., Синиця Т. В., Золотухіна Т. В. Аналітичний моніторинг системи публічних закупівель. *Економіка : зб. наук. праць ХНПУ ім. Г. С. Сковороди*. 2021. № 3. С. 98–119.
10. Пантелеймоненко А., Мілька А., Павленко О. Публічні закупівлі в Україні в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2023. № 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-20>.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnu pidtrymku silskoho hospodarstva Ukrainy» [Law of Ukraine "On State Support of Agriculture of Ukraine"] vid 24.06.2004 № 1877-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15> (accessed 01.02.2026).
2. Zakon Ukrainy «Pro zerno ta rynek zerna v Ukraini» [Law of Ukraine "On Grain and the Grain Market in Ukraine"] vid 04.07.2002 № 37-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/37-15> (accessed 01.02.2026).
3. Zakon Ukrainy «Pro publichni zakupivli» [Law of Ukraine "On Public Procurement"] vid 25.12.2015 № 922-VIII. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (accessed 01.02.2026).
4. Borysenko, A. and Diachuk, M. (2023), "Administrativni protsedury u sferi publichnykh zakupivel" [Administrative procedures in the field of public procurement], *Law. State. Technology*, no. 2, pp. 30–35. DOI: <https://doi.org/10.32782/LST/2023-2-5>.
5. Danylenko, V. V. (2018), "Upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriemstv-vyrobnykiv zerna v umovakh nestabilnoi koniunktury rynku" [Management of competitiveness of grain-producing enterprises in conditions of unstable market conditions], Thesis for the degree of Candidate of Economic Sciences: 08.00.04, Kharkiv, 235 p.
6. Zdyrko, N. H. (2020), "Analiz ta derzhavnyi audyt publichnykh zakupivel: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia" [Analysis and state audit of public procurement: theory, methodology, organization], Abstract of Dissertation for the degree of Doctor of Economic Sciences: 08.00.09, Kyiv, 39 p.
7. Mazur, K. V. and Kubai, O. H. (2020), *Menedzhment ahrarynoho pidpriemstva* [Management of an agricultural enterprise], Tvory, Vinnytsia, 284 p.
8. Moroz, O. V. (2018), "Predmet dohovoru kontraktatsii silskohospodarskoi produktsii" [The subject of the contract for the contracting of agricultural products], Master's thesis, Kharkiv. Available at: <https://openarchive.nure.ua/server/api/core/bitstreams/e6c72637-83da-4711-8d24-9fd816a18685/content> (accessed 05.02.2026).
9. Osmirko, I. V., Synytsia, T. V. and Zolotukhina, T. V. (2021), "Analitichnyi monitorynh systemy publichnykh zakupivel" [Analytical monitoring of the public procurement system], *Ekonomika: zb. nauk. prats KhNPU im. H. S. Skovorody*, no. 3, pp. 98–119.
10. Panteleimonenko, A., Milka, A. and Pavlenko, O. (2023), "Publichni zakupivli v Ukraini v umovakh voiennoho stanu" [Public procurement in Ukraine under martial law], *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-20>.

Дата надходження статті: 14.02.2026

Дата прийняття статті: 28.02.2026

Дата публікації статті: 10.03.2026