

## МЕТОДИЧНІ УМОВИ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ І МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

© Смирчинський В.В., 2009

Розкрито і обґрунтовано конкурентні переваги, які отримують вітчизняні господарюючі суб'єкти, що спираються на теорію і методологію логістичних розподільчих відносин в організованих державою ресурсних потоках, проаналізовано систематизовані матеріали про функціональні методи організації розподільчих відносин в державі, запропоновано методичні підходи до дослідження критеріїв оцінки каналів розподілу.

The dials with the competitive advantages for the home economical subject. These subject are based on the theory and methodology of the logistic distributive relations in the organized resource saving flows. The systematic materials on functional methods of organization of distributive relations in the state are analyzed. The methodological approaches to the research of the criterion of the distributive ways are proposed.

**Постановка проблеми.** Досвід вісімнадцяти років ринкових перетворень в Україні дає змогу зробити однозначний висновок про те, що сталих темпів росту кількісних і якісних економічних показників неможливо досягти без серйозних аналітичних досліджень з виявлення сукупності чинників, що забезпечують отримання вітчизняними господарюючими суб'єктами конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Звідси протекціонізм як метод захисту вітчизняного товаровиробника є одним з найістотніших методів, які сприятливо впливають на економічне середовище за участю держави. В соціальному середовищі протекціонізм – це захист національної економіки і насамперед суб'єктів сфери матеріального виробництва від закордонної конкуренції, на основі заходів, що передбачають певні торгові бар'єри для товарів закордонного виробництва. Такий зміст протекціоністської політики можна вважати виправданим, оскільки державою ставиться мета підвищення реального добробуту свого населення за рахунок товарів і виробів власного виробництва.

Є багато варіантів захисту вітчизняного товаровиробника державою, і, як правило, усі вони приносять державі і народові тимчасову вигоду, якщо спрямовані на заміщення групи дефіцитних товарів у постійну користь, якщо створюють умови розвитку національної економіки. Такий підхід вимагає детального розгляду багатьох умов і підходів до організації розподілу, який діє в нестабільному організаційному середовищі перехідної економіки.

**Формування цілей статті.** Економічне середовище країни, що динамічно змінюється в перехідний період, робить її недосяжною для правильного сприйняття спеціалістами багатьох процесів розвитку. У переліку проблем, що потребують невідкладного вивчення, перебуває і розподільча економічна система держави, яка знаходиться на траєкторії стабілізації суспільних відносин і відіграє в цьому механізмі вирішальну роль. Ця система очікує розроблення ефективних прийомів організації розподілу, об'єктивних умов і підходів до їх вибору, розроблення яких розпочато автором у монографіях [4, 5]. Мета роботи полягає у виявленні методів і уточненні груп чинників, що забезпечують розвиток розподільчих відносин у логістичній системі державних закупівель у перехідній економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теорія і методологія становлення і розвитку розподільчої логістики в останні 20–30 років знаходилась у полі зору таких відомих науковців-економістів, як: Б.А. Анікін, А.М. Гаджинський, Є.В. Крикавський, Р.Р. Ларіна, М.А. Окландер,

В.І. Сергеев, О. Тяпухін, Н.І. Чухрай. Як показує аналіз останніх досліджень і публікацій [1–8], проблема організації ефективного функціонування логістичної розподільчої системи державних закупівель привертає все більшу увагу як науковців, так і учасників тендерних торгів за державні кошти – державних замовників та виконавців державного замовлення. Проте в економічній літературі фактично відсутні методичні умови і підходи до вибору логістичних прийомів організації розподілу необхідних ресурсів, що закуповуються для державних організацій за бюджетні кошти.

**Виклад основного матеріалу.** Методами державної підтримки вітчизняних товаровиробників і процесів у перехідній економіці України, зокрема через механізм надання преференцій в логістичній системі державних закупівель (ЛСДЗ), на думку О. Чернеги [8, с. 37], є:

- пряме фінансування і субсидування трудомістких, але престижних пошуків;
- підтримка науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт в державному і приватному секторах, придбання за кордоном науково-технічних знань і технологій;
- субсидування перебудови структури найважливіших галузей, підприємств і окремих виробництв, учасників тендерних торгів за кошти Державного бюджету;
- встановлення пільгового податкового режиму для окремих підприємств і територій;
- селективні заходи, що стосуються капітальних затрат і структури фінансового ринку;
- недискримінаційна політика державних закупівель і замовлень;
- виведення з під дії антимонопольного законодавства окремих галузей діяльності і компаній;
- встановлення особливо жорстких технічних, санітарних і екологічних стандартів для продукції, що ввозиться (нетарифні бар'єри);
- введення спеціальних зовнішніх тарифів, квот і правил збуту; фінансування експорту;
- “добровільне” обмеження експорту;
- звинувачення в демпінгу та обмеження дії таких схем;
- встановлення “справедливих” цін.

Світовий досвід державної підтримки галузей промисловості, як правило, скерований на побічні заходи, рідше – на пряме фінансування і субсидування (нерідко під наглядом держави залишаються вугільна і металургійна промисловість, сільське господарство).

Враховуючи наведене, держава входить в розподільче середовище за багатьма напрямками. Це входження функціонально відбувається на основі того, що держава формує стратегічні цілі розвитку економіки з врахуванням наявних ресурсів і встановлює політику їх пріоритетного руху, контроль за реалізацією конкретних соціальних завдань (рівень мінімальної зарплати, норми соціального забезпечення ліками, харчування у закладах охорони здоров'я, граничний рівень цін на окремі товари тощо), організовує перерозподіл доходів через державний бюджет (соціально-економічні програми надання допомоги прошаркам населення, що її потребують, регулювання цін на товари і послуги для окремих груп населення тощо), фінансує фонди суспільних благ і послуг (благоустрій населених пунктів, будівництво доріг і споруд, охорона громадського порядку тощо), розробляє заходи зі стабілізації економіки (зайнятість населення, антикорупційні і антимонопольні програми, регулювання зовнішньоекономічних поставок товарів, кредитування тощо).

Надмірний вплив держави на розподільчі процеси в середовищі, де відбувається розвиток інструментів ринкового регулювання ціни, супроводжується негативними наслідками, серед яких:

- нерівність учасників ринку;
- ріст витрат у споживачів, які отримують часто більше засобів, ніж потрібно, і які підвищують ціни на захищені субсидіями товари;
- нераціональний розподіл між видами діяльності людських та інвестиційних ресурсів;
- зниження конкурентоспроможності підприємств, що знаходяться під контролем держави, у тому числі і учасників ринку державних закупівель,
- зниження конкурентоспроможності тих галузей, які споживають захищену субсидіями продукцію;
- невиправдані витрати коштів на проведення НДР і ДКР;

- суперечність діючим ринковим механізмам структурних змін в ціноутворенні;
- зниження ефективності випуску продукції на тих підприємствах, які захищені субсидіями від конкурентів;
- невиправдане державне фінансування безперспективних галузей економіки;
- зниження прибутковості виробництва продукту в середовищі конкурентів;
- спотворення розподільчих порівняльних переваг між галузями національної економіки.

Загальний науковий недолік системи підтримки окремих суб'єктів господарювання полягає у слабкому економічному обґрунтування управлінських рішень. Тобто дається взнаки відсутність як методів оцінки, так і бажання розробити програми, що відповідають реальним запитам територій. Це підтверджується тим, що галузі отримують засоби без врахування багатьох, навіть негативних, чинників, серед яких є і такі, як:

- відсутність ув'язки обсягів фінансування з реальними вимогами, потребами і досягненнями науково-технічного розвитку;
- порушення зв'язку обсягу виділених засобів з динамікою фінансово-господарських показників роботи окремих галузей економіки і окремих підприємств, організацій чи відомств;
- істотні збитки і матеріальні втрати, що перевищують оцінки спеціалістів, якими супроводжуються перехідні економіки із однієї якості в іншу.

Підтвердженням цього в Україні може слугувати галузь охорони здоров'я [6]. Медичне обладнання, що закуплене у логістичній системі державних закупівель через систему тендерних торгів і яке коштує 223 мільйони гривень, роками простоє на складах лікувальних закладів та “на відповідальному зберіганні постачальників”. Лідирує у цій справі Донецька область, де не введено в експлуатацію 23 одиниці обладнання на суму 27,3 млн. грн. У Дніпропетровській області не введено в експлуатацію 45 одиниць медтехніки, яка коштує 18,3 млн. грн. В Одеській – 10 одиниць на суму 14,5 млн. грн., у Харківській – 10 одиниць, за які було сплачено 8,3 млн. бюджетних грн. У Всеукраїнському центрі контролю за туберкульозом МОЗ України не введено в експлуатацію п'ять одиниць обладнання, яке обійшлося Держбюджету у 31,8 млн. грн. За цих обставин доводити, що наша медична галузь не має достатньої державної підтримки є абсурдним. Інше питання, що хтось із міністерських чиновників “від медицини” отримав “відкат” за санкціонування закупівлі непотрібного чи морально застарілого медичного обладнання. Не кращий стан із закуповуванням ліків, зокрема інсуліну [3] та протезно-ортопедичних виробів [8].

На думку М. Ткачука, який стверджує, що: “...На загальнодержавному рівні перерозподіл фінансових і відповідних їм матеріальних ресурсів потрібен: для фінансування загальнодержавних витрат; регіональних програм загальнодержавного значення і регіонів з високою інвестиційною активністю; для економічного вирівнювання і забезпечення соціальних гарантій усім членам суспільства, незалежно від місця їх проживання і трудової діяльності” [7, с. 39]. Щоб здійснити вищевикладене, необхідно застосувати такі варіанти, “в основу перерозподілу яких повинні бути закладені соціальні чинники. Перерозподіл доходів між регіонами насамперед обумовлений відмінностями в регіональній концентрації різних соціальних груп” [7, с. 39]. Потрібно пам'ятати і про економічну основу отримання і розподілу засобів. Так “основним джерелом формування загальнодержавного фонду може бути рента, яку через утилізацію природних багатств і господарські умови їх використання на різних територіях добувають розташовані там підприємства. Це, по суті, дохід від тієї частини сукупного багатства, яку в результаті соціально-історичних умов розвитку національного господарства не можна вважати досягненням окремо взятої території і її мешканців” [7, с. 39].

Потрібно визнати такий організаційний стан, за якого мешканці різних регіонів України мають однакове право на ренту частини сукупного багатства в межах держави, яка залежить від наявності природних мінеральних ресурсів, але знаходиться поза залежністю від трудового внеску в приріст ефективності виробництва. Окрім того, необхідно пов'язати відрахування засобів в місцеві бюджети не тільки зі змістом і структурою місцевих органів влади, але й формувати їх величину з

врахуванням стимулювального призначення на вивіз продукції в інші регіони. Такий стан також відстоюється цим автором.

Отже, щоб розподільчі відносини, які ініційовані видатками з місцевих і Державного бюджету, отримали розвиток, в тому числі через механізм тендерних торгів за державні кошти, необхідно вирішити проблему територіальних відмінностей в умовах переходу до ринкової економіки, оскільки сукупне багатство суспільства – це родюча земля, яка може бути використана під оброблювані угіддя, пасовища, будівництво, видобуток корисних копалин, а також ріки, озера, моря з прісною і солоною водою, рибними запасами тощо. Разом з тим не можна стверджувати, що конкретні дії владних державних структур збігаються зі сподіваннями гармонічного розвитку людини, який порушується постановами уряду, інтересами монополій, введенням нераціональних податків, мит і заборон.

Методологією розподілу як елементом науки виступає діалектика. Тобто постійно необхідно вивчати економічні явища і факти, які можуть бути поповнені в результаті переходу з нижнього на вищий рівень управління, від кількості до якості тощо [2, с. 11]. Для підтвердження цієї тези Папаїка А.А. запропонував схему концептуального підходу до розподілу продукту в суспільстві у формі логічної схеми просування його через фази “вироблено – обміняно – спожито – розподілено” і “вироблено – спожито – розподілено” [2, с. 11].

Держава в реалізації розподільчих відносин використовує саме управління і регулювання, які виступають в суспільстві як методи для вирішення проблеми, проте яка вирішується на власних принципах. За успішного завершення дослідження для кожного етапу перехідного періоду може бути розроблена класифікація принципів, на яких будуються розподільчі відносини. Так, учасники тендерних торгів за кошти місцевих і Державного бюджету повинні керуватися спільними метою і інтересами: здійснення державних закупівель відповідно до норм чинного законодавства, основними принципами якого є: максимальна економія бюджетних коштів та ефективність, добросовісна конкуренція серед учасників, відкритість та прозорість тендерних торгів та визначення їх переможця, недискримінація учасників, об’єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій, запобігання проявам корупції, відкритість та доступність інформації з питань закупівель.

За словами Р. Оуена, “...коли суспільство буде реорганізовано на базі трьох основних істинних принципів (цілісності, чеснот (добросовісності) і дотримання інтересів – Авт.) і в злагоді з наукою про суспільство будуть прийняті заходи для виробництва, збереження і розподілу багатства, для формування характерів і для найдосконалішого управління, тоді одразу виявиться, що багатство створюється в надлишку, що його збереження і розподіл з вигодою для усіх стає приємним проведенням часу і розвагою” [10, с. 20–21]. У цьому випадку можна говорити про:

1. Розподіл за принципом оптимуму, який можна реалізувати в організації (підприємстві), що є учасником тендерних торгів. Принцип відповідає двом умовам, а саме:

- співвідношення між величинами повинно бути оптимальним за наявності таких трьох компонентів, як: досконала технологія виробництва робіт, кваліфікована праця, податки;
- розподіл робіт між виконавцями повинно здійснюватися в такий спосіб, щоб була повна обізнаність робітничих мас у питанні присвоєння продукту. Це пов’язано “з подальшим залученням мас через контроль до безпосереднього управління виробництвом і розподілом” [11, с. 17].

2. Розподіл за методом ринку товарів і платних послуг для населення. Громадянам необхідно пристосовуватися до ринкових цін.

3. Розподіл за принципом повної самостійності підприємства. Підприємству надаються права самостійності, і це здійснює стимулювальний вплив розподілу на ріст продуктивності праці і якості виробництва продукції [12, с. 360]. Включається в дію спосіб територіально-виробничого комплексу, а сьогодні – корпоратизації.

4. Принцип розподілу ресурсів за системою поведінки з натуральним продуктом праці. У його складі: торгівля через синдикати, гуртова торгівля і поставки за договорами, роздрібна торгівля, натуральний обмін товарами, натуральна оплата праці.

5. Розподіл у формі постачання. Щоб реалізувати цей принцип потрібно абстрагуватися від великої кількості процесів і явищ, передусім суб'єктивного характеру. Включається в дію спосіб супермаркета.

6. Розподіл у формі кооперації, який передбачає надійних партнерів у моделі економіки в формі плану п'ятирічки, наприклад, здійснюється розподіл матеріалів і обладнання на основі квартальних планів.

7. Розподіл у формі балансу. Наприклад, ведеться розрахунок балансу виробництва і розподілу металу, будівельних матеріалів, технологічного обладнання тощо.

8. Розподіл у формі державного плану на визначений період.

9. Розподіл у формі приватизації і роздержавлення.

Потрібно відзначити, що думка учених про принципи розподілу неоднозначна. Наприклад, на погляд О.В. Прудникова, приватизація приводить до стану, який полягає "...в поступовому самоуенні держави від функцій суб'єкта відносин власності, а, відповідно, і господарювання. У підсумку відбувається ...звуження економічних можливостей держави як суб'єкта майнових відносин і регулятора" [13].

Точно так само, як і перелік принципів розподілу, перелік методів і регуляторів поповнюється в міру становлення ринку і підприємництва. Проте поряд з вищевикладеним, процес розвитку пов'язується з перерозподілом доходів суспільства на основі використання в розрахунках індикативного (економічного грошового) методу планування, в який внесено зміни в обліку вільної ціни, податків, обов'язкових платежів і податкових пільг, асигнувань і дотацій, а також уточнення потреб окремих виробництв, органів влади і соціального забезпечення населення за методом "знизу-вверх".

З цієї точки зору цікавими є методичні підходи до дослідження критеріїв оцінки каналів розподілу, запропоновані Герциком В.А. [14], які, на наш погляд, можна застосувати і у системі державних закупівель товарів, робіт і послуг. У каналах розподілу цієї системи зацікавленими сторонами є учасники каналу розподілу (товаровиробники, гуртові і роздрібні посередники, організатори тендерних торгів за державні кошти), а також споживачі (замовники) продукції або клієнти, яких вони обслуговують. Отже, оцінка каналу розподілу припускає загальну характеристику діяльності каналу і оцінку діяльності його суб'єктів. Основною особливістю цього процесу є необхідність оцінювати розподіл через прямі і опосередковані канали розподілу, тобто незалежних суб'єктів ринкової діяльності, тому, визначаючи види і частоту оцінювання діяльності суб'єктів того чи іншого каналу розподілу, необхідно, по-перше, враховувати загальну можливість контролювання їхньої діяльності як товаровиробником, так і замовником товару, по-друге, враховувати такі чинники:

- п відносну можливість конкретного каналу (вид тендерних торгів – закриті, відкриті, з обмеженою участю, редукціон, у одного виконавця тощо);
  - п походження продукту;
  - п кількість учасників каналу – конкурсне (конкурентне) виборювання контракту на поставку продукції тощо.
- Основними етапами оцінки діяльності каналу розподілу є такі [14, с. 123]:
- п формування системи показників, які характеризують процес розподілу;
  - п якісна оцінка досліджуваного явища (результату);
  - п кількісна оцінка цього явища (результату);
  - п оформлення висновків і рекомендацій, які випливають із результатів оцінки.

Завдання оцінки каналу розподілу полягає в одержанні (на основі даних плану, обліку і інших джерел аналітичної інформації) зведень про стан і результати діяльності каналу, величину, характер і причини відхилень у діяльності досліджуваних об'єктів, а також про потенційні можливості розвитку каналу.

Одним із напрямків вирішення цієї проблеми є всебічна оцінка діяльності учасників каналу за такими критеріями:

1. Узагальнена оцінка: основна перевага, унікальність, значущість цього товаровиробника (постачальника); його основний недолік; зміна залежності від постачальників сировини, комплектуючих тощо; зміна залежності постачальників від товаровиробника; ставлення цих суб'єктів один до одного.

2. Докладна оцінка: торговельна (збутова) діяльність; поточний річний обсяг реалізації виробленої продукції; поточний прибуток, отриманий від продажу перекупникам; ріст продажу за останніми даними; ріст продажів аналогічних товарів; зміни в асортиментах продажів; поточна оборотність запасів аналогічних товарів; оцінка кредитоспроможності.

3. Маркетингове позиціонування: загальна тривалість підприємницької діяльності (роки); поточний імідж і репутація; імідж і репутація в минулому; географія ринків, які обслуговуються.

4. Конкурентоспроможність: основні інвестиції в нові основні виробничі засоби, нерухомість і технологію; остання маркетингова стратегія; вдале місце розташування; якість реклами; якість приміщень; склад покупців продукції; компетентність логістичного персоналу; знання логістичним персоналом товарів постачальника; стандартна стратегія ціноутворення; стимулювання продажів товарів за допомогою ціни; управління товарно-матеріальними запасами; час доставки замовлень споживачам; особливі маркетингові прийоми та спільні дії.

5. Закупівельна поведінка: останні відомості про перекупників; останні відомості про платежі, обсяг угод /знижок, бажаних і наданих; інші пільги та компенсації, бажані і надані (фрахт, спільна реклама, просування товару, повернення, гроші на просування й конкурентні продажі), особливі умови кредиту.

Інші дослідники [2; 7] розглядають діяльність учасників каналу за такими критеріями: обсяги збуту у вартісному і натуральному виразі; прибутковість; величина товарних запасів; час доставки товарів споживачам; кількість нових клієнтів; інформація про ринок, яку дистрибутори надають виробникові; участь у програмах стимулювання збуту; рівень обслуговування клієнтів; якість демонстрації товару.

Наведений перелік поєднує в собі показники, які належать як до категорії каналу розподілу, так і до категорії ефективності функціонування, що в подальшому призводить до непорозуміння у трактуванні певної економічної категорії.

Проведений аналіз досліджень засвідчив, що:

- трактування критеріїв оцінки каналів розподілу неоднозначне;
- спостерігається змішування поняття критерію з іншими поняттями, які стосуються характеристики процесу розподілу;
- вибір критерію безпосередньо залежить від масиву інформації, до якої мають доступ дослідники.

Аналіз відомих визначень каналу розподілу дає змогу констатувати, що показники оцінки поділяються дослідниками на:

- показники оцінки економічної діяльності каналу розподілу;
- показники оцінки суб'єктів каналу розподілу.

За цілями здійснення оцінка каналу розподілу поділяється на види, показані на рис. 1.

Л.В. Штер, А.І. Ель-Ансарі, Е.Т. Кофлан пропонують проводити оцінку діяльності каналу на макро- і мікроекономічному рівнях [15].

Макрорівень передбачає аналіз таких показників, як: ефективність, справедливість, результативність. Мікрорівень (у межах каналу) включає оцінку фінансових результатів діяльності учасників каналу, оцінку внеску кожного учасника в загальний результат діяльності каналу.

Узагальнюючи вищевикладене, слід погодитись з В.А. Герциком [14], який констатує, що:

- традиційно авторський підхід до визначення і розрахунку показників полягає у кількісній інтерпретації всіх сторін діяльності організації;
- частина показників, запропонованих дослідниками, важко формалізується (наприклад, рівень позитивного ставлення замовників до товаровиробника, а тому не може бути використана для цілей аналізу або розрахунку;

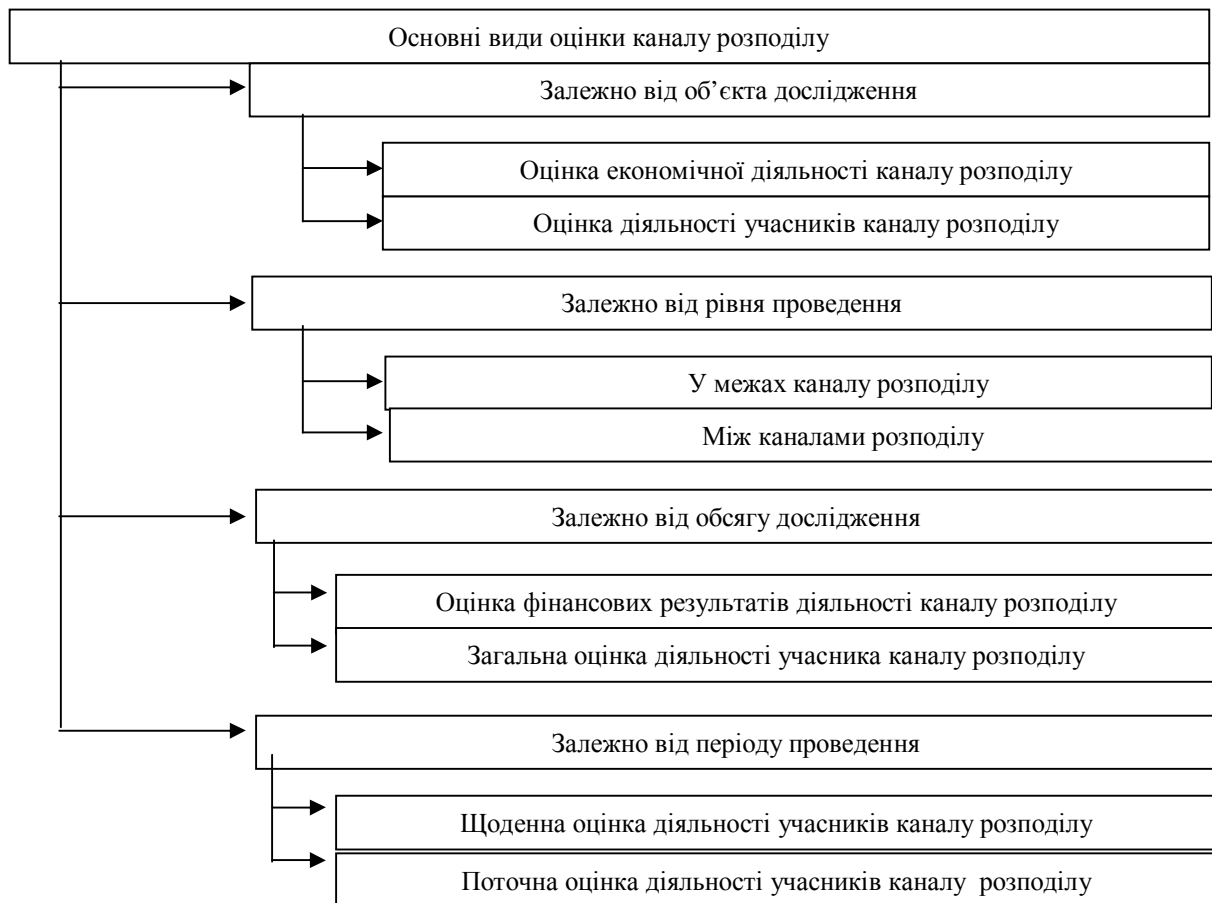


Рис. 1. Основні види оцінки каналу розподілу

Джерело: опрацьовано автором на основі [14].

- використання в практиці діяльності організації (підприємства) окремих показників ускладнене через описовий характер;
- в агрегуванні показників переважає інтуїтивність.

На підставі вивчення запропонованих критеріїв і показників оцінки каналів розподілу товаровиробника та з урахуванням принципу, який полягає у тому, що канал розподілу робить товар доступним для використання і споживання, критерії оцінки каналу розподілу повинні поділятися на збутові, ресурсні і ринкові (рис. 2).

Збутові критерії дають змогу виділити найістотніші ознаки для оцінки діяльності каналу розподілу. Ресурсні критерії сприяють забезпеченню фізичного переміщення продукції каналами розподілу. Ринкові критерії сприяють створенню стійких конкурентних переваг суб'єктів каналу розподілу і в сукупності з іншими оцінюють діяльність каналу розподілу. До ринкових критеріїв належать перспективи зростання та рівень сервісу.

Перспективи зростання мають основне значення в обґрунтуванні розширення ринку, а тому разом зі збутовою діяльністю є основним критерієм оцінки діяльності каналу розподілу. Рівень сервісу має особливо велике значення під час розподілу продукції машинобудування та побутової техніки і включає якість обслуговування, якість доставки і установки (монтажу) твару, якість гарантійного обслуговування споживачів тощо.

Кожній групі критеріїв відповідає певна система показників оцінювання каналу розподілу.

**Висновки.** Очевидно, що наведене в роботі теоретичне і методичне обґрунтування використання розподільчої логістики в практичній діяльності українських організацій (підприємств) – учасників тендерних торгів в системі державних закупівель є далеко не повним, а розглянута проблема далеко неоднозначна, проте її ігнорування компетентними спеціалістами призводить до

економічних і соціальних витрат суспільства під час удосконалення поки що не стабільних ринкових відносин в Україні.

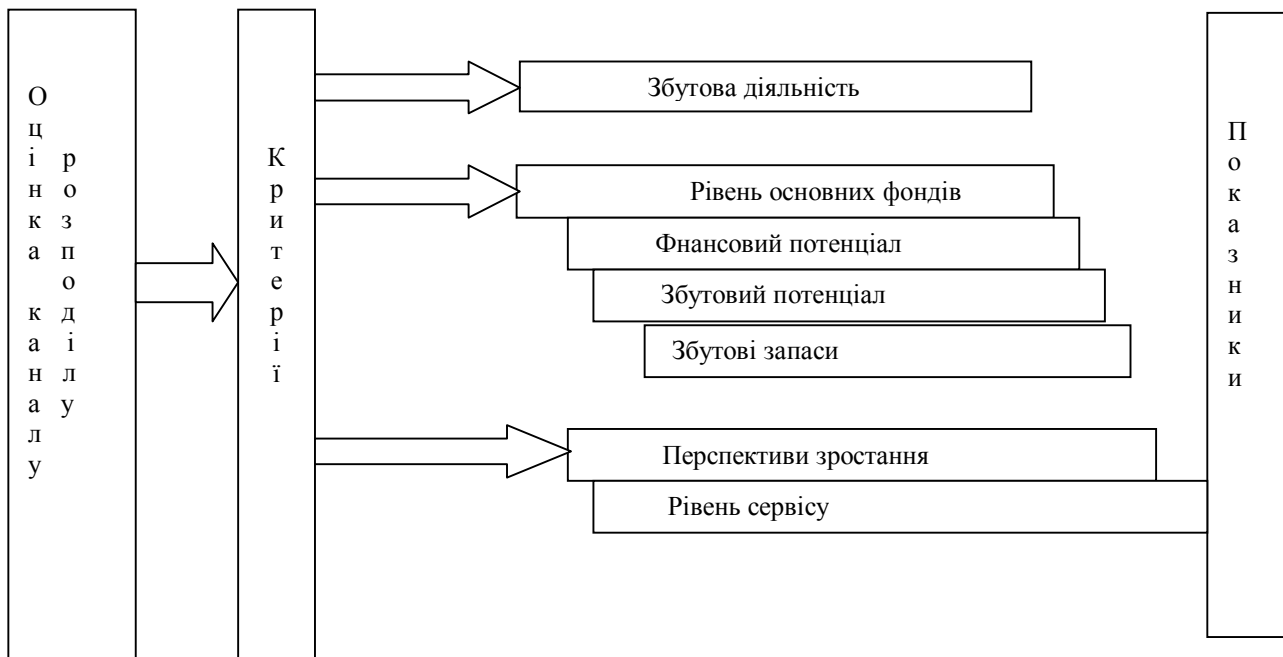


Рис. 2. Критерії оцінки каналу розподілу.

Джерело: опрацьовано автором на основі [14].

Сьогодні ведуться інтенсивні розробки по декількох розділах державної розподільчої логістики, які повинні в підсумку створити цілісну концепцію державної дистрибуції (збутової логістики) як науково-практичного напрямку сучасної економіки, оскільки теорія і практика надає в розпорядження дослідників множину методичних підходів щодо вибору прийомів організації розподільчих відносин в державі, які можуть бути застосовані залежно від розв'язуваних завдань і, зокрема, застосування критеріїв оцінки каналу розподілу в системі державних закупівель.

1. Агеев Є. Тендер поставок – база для найбільш раціонального забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами // ІАБ “Державні закупівлі України”. – 2008. – № 3. 2. Папаика А.А. Распределительные отношения в экономике региона: анализ и проблемы. – Донецк ИЭПИ НАН Украины, 2000. 3. Подунай В. Ринок інсулінів: закупівлі сьогодні // АІБ “Державні закупівлі України”. – 2007. – № 7. 4. Смирчинський В.В. Логістичний менеджмент державних закупівель: Монографія. – Тернопіль: Карт-Блани, 2004. – 390 с. 5. Смирчинський В.В. та ін. Логістичний менеджмент у будівництві: Монографія. – Тернопіль: Збруч, 2006. – 262 с. 6. Скрипник О. Мільйонерка з простягнутою рукою // Дзеркало тижня. – 2008. – № 33(712). 7. Ткачук М. Методологические аспекты эквивалентных межрегиональных отношений // Экономика Украины. – 2002. – № 8. – С. 34–40. 8. Харченко Н. Аналітичний огляд ринку протезно-ортопедичних виробів // ІАБ “Державні закупівлі України”. – 2007. – № 11. 9. Чернега О. Проблемы государственной поддержки производителей // Экономика Украины. – 2002. – С. 36–42. 10. Оуэн Р. Избранные сочинения / Пер. с англ. – М. – Л.: Изд-во АН СССР, 1950. 11. Вознесенский Н.А. Избранные произведения. – М.: Политиздат, 1979. 12. Белоусов Р.А. Исторический опыт планового управления экономикой СССР. – М.: Мысль, 1987. 13. Прудникова О.В. Направления, способы и задачи сокращения госсектора в переходной к рынку период // Экономика: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – Вип. 100. 14. Герцик В. А. Критерії оцінки каналу розподілу // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4 (82). 15. Штер Л.В., Ель-Ансарі А.І., Кофлан Е.Т. Маркетингові канали / Пер. з англ. – М.: Вільямс, 2002. – 624 с.